

Ирина  
Хакамада

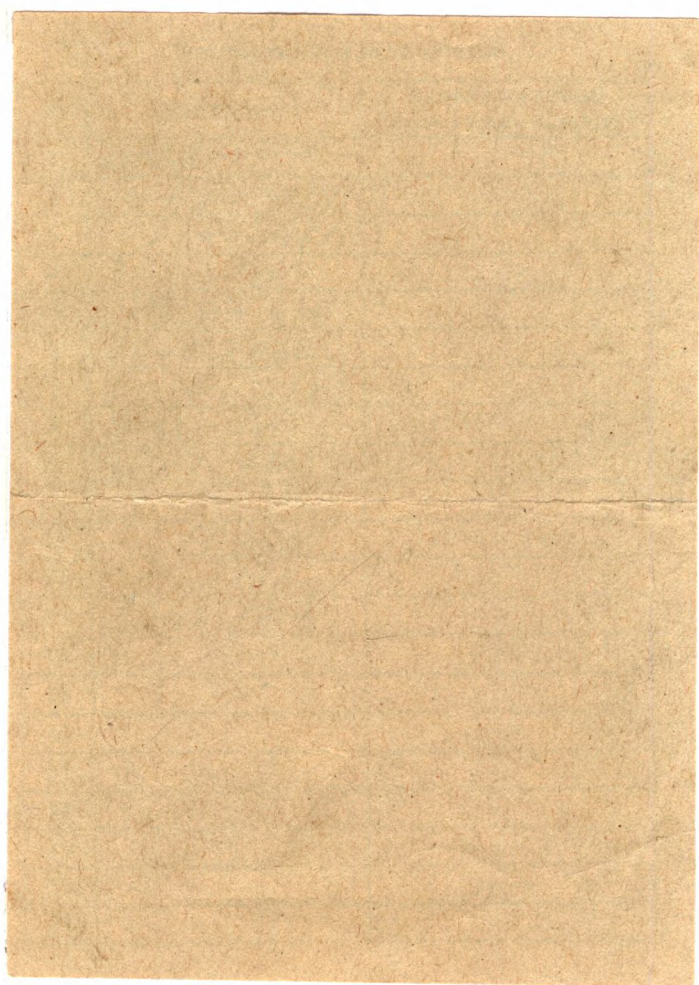


Жаңа кітап  
Новая книга

# ДАО ЖИЗНИ

Мастер-класс  
от убежденного индивидуалиста





Ирина Хакамада

# ДАО ЖИЗНИ

Мастер-класс  
от убежденного индивидуалиста

5-е издание



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Москва  
2014

- 68027 -



УДК 159.923.5

ББК 88.52

X16

>аб

Редактор Н. Нарциссова

**Хакамада И.**

X16 Дао жизни: Мастер-класс от убежденного индивидуалиста / Ирина Хакамада. — 5-е изд. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. — 204 с.

ISBN 978-5-9614-4738-5

Как совместить карьеру, любовь, самореализацию и личное счастье? Ответ на этот вопрос знает Ирина Хакамада — известный политик, общественный деятель, писатель, теле- и радиоведущая, успешная и красивая женщина.

Подобно шеф-повару, Ирина Хакамада создала собственный рецепт жизни, перемешав такие разные ингредиенты, как восточная философия, западные бизнес-подходы и российская культура модерна и постмодерна. Как результат — сумела достичь состояния, когда ничто не мешает быть счастливой. Ну как было не поделиться таким знанием?!

Книга адресована широкому кругу читателей.

УДК 159.923.5

ББК 88.52

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.*

ISBN 978-5-9614-4738-5

© Хакамада И.М., 2010

© ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014



# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие

5

Глава 1

ДАО УСПЕХА

7

Глава 2

ДАО ЛИДЕРСТВА

27

Глава 3

ДАО КОММУНИКАЦИИ

55

Глава 4

TEAM BUILDING ДАО

85

Глава 5

START-UP ДАО

111

Глава 6

SELF-BRANDING ДАО

129

Глава 7  
ДАО ЖЕНЩИНЫ  
141

Глава 8  
ДАО СЧАСТЬЯ  
175

Об авторе  
203

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Книга, которую вы держите в руках, — третья в цикле моих работ, посвященных передаче накопленного опыта. «Секс в большой политике» — о том, как, обладая независимым характером, двигаться в политическом истеблишменте. «Success (успех) в большом городе» — о том, как делать карьеру и оставаться самим собой. И вот теперь «Дао жизни» — о том, как совместить карьеру, любовь, самореализацию и личное счастье. По сути, как сыграть авторскую пьесу, даже если придется нажимать на черные клавиши жизненного инструмента. Книга — заключительная в ряду обучающей публицистики. Я попыталась обобщить все, что знаю о жизни, любви и счастье.

Чем отличается мастер-класс от тренинга?

Мастер-класс глубоко субъективен и на объективность не претендует. Мастер просто предлагает попробовать то, что у него получилось хорошо и ему принесло удачу. Можно не верить, но попробовать или адаптировать по отношению к себе. Главное — снять барьеры в восприятии мастера и почувствовать его энергию, а дальше — как получится. Хуже точно не станет.

Чем отличается мастер-класс Ирины Хакамады от других из той же области?

С детства я выделялась своей непонятной внешностью. Азиатско-русское происхождение обеспечило коктейль, пить который порой не представлялось возможным. Я росла одинокой и неприкаянной. Родившись в Москве с азиатским лицом

и не зная японского языка, я везде ощущала себя чужой. И в России и в Японии. Намного позже, став взрослой, я вдруг обрела уверенность в своей самоидентификации. Древний самурайский род вложил в меня мощную энергию жизни и ответственности, но потребовал большой платы. Русская кровь помогает лениться и не обременять себя долгом и дисциплиной. А армяно-лезгинская кровь деда по маме будит воображение и страсть, даже когда я колдую у плиты на кухне. Я перестала печалиться по поводу своей непохожести и, подобно шеф-повару, решила создать собственный рецепт жизни. Наугад перемешала ингредиенты: восточную философию, западные бизнес-подходы, российскую культуру модерна и постмодерна. И получилось! Мне стало хорошо, и ничто во мне не мешает мне быть счастливой. А ведь для позитивного видения мира не было никаких предпосылок. Ну как не поделиться таким результатом?! Так что читайте. Если понравится, у вас тоже получится, только быстрее, чем у меня.

**P.S.** Не пропускайте главы: каждое ДАО («путь» в терминах даосизма) связано с предыдущим. Потом будете обращаться к отдельным пассажам, но вначале важно получить целостную картинку. Повторы сделаны сознательно. Так ключевые идеи лучше оседают в подсознании.

Захотите живого общения — приглашаю на мастер-класс.  
Информация на сайте: [www.hakamada.ru](http://www.hakamada.ru)

Успеха в поисках собственного «Я»!

И. Х.

Глава 1

# ДАО УСПЕХА





## Критерии успеха

Средний класс в больших городах живет, дышит, любит и горюет, сконцентрировавшись на одном божественном желании индивидуалиста. Имя бога язычника эпохи потребления — Успех. Успех мотивирует, активизирует и вдохновляет. Отсутствие рядом света божества огорчает, закомплексовывает и в конце концов убивает. Поклонение божеству Успеха стало жизненной философией целого поколения прагматичных, тренированных МВА и коучами молодых людей.

Критерии успеха кристально чисты и понятны. Это:

- **деньги;**
- **профессия;**
- **место в социальной иерархии;**
- **и — о, наконец! — слава.**

Долгое время последовательность критериев оставалась неизменной. Но потом явление тотального заболевания пиаром изменило ее:

- **слава** (чего бы это ни стоило);
- **деньги;**
- **социальный статус;**
- **профессия** (что-то туманное, едва различимое).

Все выглядит вполне гладко. Тогда почему же возникает чувство неуверенности, откуда берутся проблемы повышения самооценки, куча комплексов, дефицит секса и любви и вообще глобальная усталость? Откуда — несмотря на выученные схемы и владение компьютером лучше, чем ручкой, — столько ошибок и неумение предугадывать глобальные и частные изменения? Почему все с таким трудом, с надрывом, не взлетая подобно орлу на мощных крыльях, а словно карабкаясь на Эверест? Почему, когда, потратив годы, доходят до вершины, радости хватает на считанные мгновения?

Я думаю, что причина кроется в нас самих. Общепринятый успех, словно чужое лицо или маска, заглотнул нашу личность, как акула, даже не подавившись.

Чужое лицо отнимает энергию, не развивает интуицию, не сохраняет в нас ощущение самого себя. Божество, порожденное новой эпохой, ухмыляется у нас за спиной, так как кризисы, смена правил игры и информации несут какой-то другой порядок, нам недоступный. Чтобы познать его, необходимо остановиться и почувствовать себя, а нам некогда...

Так что делать?

Я думаю — снять маску, стать самими собой и выработать свои приоритетные критерии успеха. Я успешен, если:

- творчески самореализован и чувствую себя счастливым;
- меня окружают комфортные в общении люди, то есть я сам создаю себе позитивную коммуникативную среду;
- у меня есть ровно столько денег, сколько нужно, чтобы обеспечить мне душевное равновесие и достойное качество жизни;
- у меня есть признание моего успеха со стороны людей, которых я уважаю.

Вот и все, довольно просто. Именно такая последовательность помогает овладеть *art de vivre* — искусством жить. Именно это искусство позволило мне вовремя и добровольно менять профессии — от доцента до предпринимателя, политика и творческого фрилансера — и снова и снова находить себя.

Да, конечно, за самодостаточность и независимость придется чем-то заплатить. Бесплатным бывает только сыр в мышеловке. Придется отказаться от части денег, славы, высокого статуса, усилить риски. Но счастье, поверьте мне, того стоит.

*Art de vivre* — величайшее искусство быть успешным прежде всего в собственных глазах, а уж потом в глазах общества.

## Контролируемый пофигизм и принципы успеха

Итак, как найти баланс между душой, жаждущей свободы, и стандартами успеха, навязанными системой общественных амбиций? Как не шараться от обидных определений типа лузер, аутсайдер, маргинал, а делать то, что хочешь? Но при этом обеспечивать себе не выживание, а адекватное качество жизни. Как поймать рыбу по Дэвиду Линчу, а не угробить свою жизнь в погоне за 130-метровой яхтой, с которой уже и рыбу-то ловить не хочется?

## Главные принципы

1. Контролируемый пофигизм, то есть позитивное равнодушие к фетишам внешнего. Успех любой ценой в качестве цели грозит плохой ориентацией во времени и пространстве. Стандартный Успех — ничто, это всего лишь инструмент продвижения к мечте. Деньги, слава, руководящая должность — если

они не приближают вас к мечте, то не стоят затрат времени. Пофиг все, что искушает вашу душу, но плодит вокруг кучу карьеристов и никчемных приживал. Зато контролируемый, то есть просчитанный пофигизм, освобождая душу, обеспечивает онлайн-связь с миром и позволяет улавливать ваш восходящий поток. И тогда не надо пыхтеть и потеть, разрывая сердечную мышцу на пути к цели. Один взмах, и вы летите...

2. Принцип относительного равнодушия к цели. Путь к ней один, но дорог много. Не получилось устроиться в эту компанию, получится в другую. Перед решающей схваткой лучше просчитать все варианты, в том числе и наихудшие, и страх проиграть уйдет. Победит желание быть счастливым.

3. Принцип удержания баланса между разумом и душой, между холодным расчетом и «хочу». Счастлив тот, кто умеет быть прагматиком, но не убивает мечту и свое «я» ради карьеры. Я 15 лет выживала в политике и сохраняла энергию только потому, что любила себя и уважала свои ценности больше, чем очередной министерский пост. При этом в определенных рамках шла на компромиссы, понимая правила игры.

4. Принцип «открытого разума». Стать любознательным, открытым миру и людям, что позволит уловить смыслы и знаки вашей судьбы. В замкнутой камере карьерной жизни сигналов не услышать и знаков не заметить. Вот пример правильно настроенного уха и быстрого реагирования. Случайно на одной из встреч с партийной молодежью я услышала совет: «У вас такой опыт, вы бы хоть как-нибудь его передавали, книгу написали или что-то вроде того...»

Через месяц я приступила к написанию учебника «Sex в большой политике».

## Инструменты успеха

1. Главный и абсолютный ключ к нашему успеху — мечта. Нет ничего более сложного, чем простота мечты. Не так просто отыскать мечту в куче соблазнов. Все равно что иголку, надо извлечь ее из стога сена в виде люксовых тачек, сумок «Биркин», квартир и навороченных часов. Мечту, дающую энергию жизни не только вам, но и миру. Мечту, выходящую за рамки всех «не могу» и «невозможно», прямо как в детстве.

Моя мечта стать президентом России казалась безрассудной, но ее огонь позволил жить и творить и в политике, и вне ее. Цель сделать страну уютной и счастливой помогла найти себя, не обменивая душу на деньги и статусы. Так что ищите мечту в паузах между работой, и тогда работа вскоре исчезнет, превратившись в творчество.

2. Спешить медленно. Зависть, спешка, жадность приводят к суете и тяжким ошибкам. Умение держать паузу, приходить в себя, восстанавливать душевное равновесие приближает к цели, даже если вы нарушаете график и выпадаете из потока. Вовремя прерывать поток дел — это искусство останавливать время, чтобы вырабатывать решения с помощью бодрого духа, а не уставшего тела. Если нет решения — это не значит, что его нет, это значит, что у вас нет сил его услышать.

3. Профессионализм это все, да не все. Иногда умеренный дилетантизм помогает снять искусственные барьеры в голове. Не бойтесь быть дебютантом, главное — непрерывно учиться, но не коллекционируя дипломы, а учиться по жизни. Иногда классический роман или фильм Тарковского, Бергмана, или беседа с интересным человеком



научит большему, чем факультет психологии МГУ. Дифференцируйте знания — узкий профессионал не выживет в эпоху перемен.

4. Коммуникация — 95% нашего успеха. Летает тот, кто слушает и слышит, кто изучает среду и налаживает контакты, кто правильно задает вопросы и получает знания и связи легко и бесплатно. Лучший тот, кто, храня себя, умеет позвать руку и выразить свое уважение.

Вывод: успех — не цель, а образ мышления. И этот образ можно создать, и он станет реальностью. В успехе тоже есть этика — этика уважения к себе, к своему душевному равновесию. Никто не сможет задавить вас более успешно, чем вы сами.

Искусство быть успешным — это искусство слышать себя, слышать биение своего сердца лучше любого кардиолога. А дальше? Дальше действовать, понимая, что другие люди ничем не хуже вас. По большому счету...

## Как повысить самооценку

Действительно, а как следовать всем принципам, которые я так бодро изложила, если по природе своей вы не очень-то верите в себя? Как быть, что называется, *equipped mentally* — быть психологически готовым к собственному успеху и действительно не «прогнуться под изменчивый мир»?

Путь к стабильному успеху, особенно в ситуации кризиса, как личного, так и общественного, — самооценка со знаком +. Не со знаком !, что означает неадекватность, а со спокойным +. Я успешно заваливала свои будущие достижения, недооценивая себя, в частном бизнесе и, наоборот, прорывалась в политике, когда была в себе уверена.



Итак, эффективная самооценка — путь к успеху. Можете мне поверить, так как этот путь я прошла до конца, ощущая себя до 30 лет гадким утенком и только после 40 обретя наконец веру в то, что я какой-никакой, пусть не белый, но лебедь.

Так какими же приемами я пользовалась? Пожалуйста!

**Первое:** мир таков, каков ты сам. Все надо искать в себе. Неприятности и обломы — повод вычислить свои ошибки и не повторять их. Умный тот, кто учится на своих ошибках, гений тот, кто действительно на них учится. (На чужих, к сожалению, не учится никто.)

**Второе:** на обиженных воду возят. Обиделись, все про себя высказали и... отпустили и простили. Не будет болеть спина, да и энергия веры в себя сохранится. Не собирайте негатив вокруг себя, он притянет еще больше негатива. Коллекционируйте, пусть в мелких формах, позитив и любуйтесь им каждый день.

**Третье:** избегайте слов и выражений типа «Я так и знала, (знал)», «Так будет всегда», «Ничего не выйдет», «Все ясно, понятно» и так далее. Откройте уши и ждите чуда. Чудо не терпит обобщений, оно крайне индивидуально и случается там, где его уважают.

**Четвертое:** поставив перед собой большую цель, двигайтесь к ней маленькими шажками. Главное — двигаться... По Р. Брэнсону, становитесь человеком «когда», а не человеком «если». Глаза боятся, а руки делают. Женщины меня поймут... Оценивайте успехи по скромным достижениям.

**Пятое:** ищите оценку своей деятельности среди единомышленников, а не в чужой среде. Не выходите за рамки своего

контекста. Мне часто предъявляют претензии, что мои книги и мастер-классы рассчитаны только на средний класс. Да, действительно, справедливо. Я несу свой опыт своей среде. Как только выйду за ее границы и начну заигрывать с фермерами и рабочими — все станет ложью.

**Шестое:** если критика, пусть даже выданная в жесткой форме, справедлива и развивает ваш потенциал, не надо воспринимать ее в штыки или обрастать комплексами. Если же критика уничтожает вашу личность и унижает человеческое достоинство, «бейте» наотмашь. Это тот случай, когда риск оправдан.

**Седьмое и последнее:** никому ничего не доказывайте! Меньше получите агрессивных наездов и не будете терять время на опустошающие споры. Больше слушайте и коллекционируйте идеи. Быть оптимистом — это искусство не создавать себе на пустом месте лишних врагов. Их и так достаточно.

Ну что? Вы стали человеком «стакан наполовину полон»?  
Уверена, что да, а если еще и поработать?!

## Как избавиться от перегрузки и не заболеть прокрастинацией

С эффективной самооценкой жить становится легче, а главное — столько всего хочется успеть! Современный молодой человек (или девушка) не отнимает от уха телефон и потребляет пищу, смачно приправляя ее деловыми переговорами. Точнее, наоборот — пытается провести бизнес-раунд, бездумно зажевывая его, в зависимости от доходов, японской лапшой или сибасом на гриле. Результат — гастрит и дикая перегрузка, требующая срочной перезагрузки. Человек, устав

от бесконечного бега, останавливается и... не перезагружается, а впадает в прокрастинацию, а значит, летит в пропасть не реализованных планов. Все успел, проанализировал и понял, что ничего по пути не успел. Парадокс делового хомо сапиенс. Итак, быть или не быть, успеть или не успеть или к черту все послать?

Давайте разбираться по порядку: пойдем от «все на потом» к «все сейчас и сразу».

Прокрастинация — чудесное иностранное слово, модное определение нашей неорганизованности и лени. Прокрастинация — состояние откладывания на потом серьезных дел при 100-процентной занятости всем остальным. Откладывание, запаздывание, неначинание под предлогом загруженности, пусть даже абсолютной чепухой.

Причины «заболевания» могут быть разными, и зависят они от типа людей:

1. Те, кто боится риска и ответственности при решении серьезных вопросов. Проще суетиться по мелочам и делать вид, что проблемы нет.
2. Люди «если». Прожектерство — то, что уже было упомянуто ранее. Если бы, да я бы, а так...
3. Адреналиновые наркоманы, гордо считающие себя антикризисными лидерами. Пока не грохнет, делать ничего не буду, а потом, как студент, все — в последнюю минуту.

Прокрастинация, на мой взгляд, существует в двух формах. Причем обе они не уступают друг другу в масштабах охвата населения:

1. Бытовая — откладывание текущих дел.
2. Глобальная — откладывание жизненно важных решений.

Вторая форма, конечно, тяжелее. Фактически люди откладывают на потом жизнь: смену работы, профессии, места жительства, разрешение личных конфликтов. Несмотря на понимание того, что так дальше жить нельзя, страх перемен побеждает желание стать счастливым. Лучше болото, только бы не ломать привычный ход вещей... Или пусть кто-то сделает это за меня. Но подобная ситуация требует отдельного рассмотрения, позже, в других главах.

Перейдем к первой, бытовой, обломовщине. Мы бесконечно долго идем к врачу (моя проблема), не сдерживаем обещание отправиться с ребенком на каток, не оформляем документов, движимые естественным чувством ненависти к бюрократии, и спохватываемся, что визы нет, когда уже праздники на носу... Лицо гаишника постоянно вызывает у нас щемящую тоску из-за непройденного техосмотра или отсутствия страховки. Ну и так далее... Перечень может быть длиною в жизнь. После подписания контракта на эту книгу я купила 10 тетрадей и 10 ручек (пишу традиционным методом, так как клавиатура компьютера почему-то подавляет вдохновение), положила тетрадь на стол и решила написать план. С момента принятия чашки кофе и написания плана прошло... как вы думаете, сколько? Месяц! Зато приступив, не могу остановиться. Что же делать? Как преодолеть психологический барьер на пути свершений?

Кто-то мне написал: «SOS! Помогите! Третий год не могу покрасить стену в квартире. Три покрасил, а четвертую не успел, и вот — три года, а стена все не крашена».

Ну что тут скажешь? Двинемся от простого к сложному, от приятных к самым неприятным вещам. Можно замучить себя стеной, а можно предложить раскрасить ее на любой манер друзьям или детям на ваш день рождения, как, впрочем, и совместить поход на каток с общением с друзьями. Точно так же



закупка хозяйственных товаров в ИКЕА, чашка кофе и ланч с подружкой — более приятное дело, чем трата воскресного дня на вовлечение упирающегося мужа в домашнее хозяйство. А вот приведение всей семьей в порядок библиотеки или фотоальбомов может стать креативным домашним праздником.

Теперь о неприятном.

Документы, визиты к врачам и прочие духу противные дела необходимо распределить на одну-две недели, перемежая их с обычными делами. Зафиксировать все это в двухнедельном графике по дням и часам. Затем записать эти дни и часы на бумажках-напоминалках и повесить их на холодильник, компьютер, в туалете, в ванной комнате на зеркало. Чистите зубы и читаете, и вспоминаете... Если жить в графике, то откладываемые поступки совершатся по инерции. Вы, словно поезд, встаете на рельсы и проезжаете все станции на своем пути. Я уже упоминала, что ненавижу ходить к докторам. Пауза может длиться больше года до тех пор, пока я не выберу день и время и не впишу его в график на следующую неделю. И о чудо! Я наконец доезжаю до станции — кабинета врача.

Главный ваш враг в борьбе с прокрастинацией — имитационная занятость:

- гулянье по Всемирной сети;
- зависание в ЖЖ;
- тусовочно-гламурное мелькание;
- телевизор;
- кино (мой случай).

Отказываться от всего этого не надо. Быть рабом своих развлекательных привычек — прекрасная отдушина, это и есть свобода жить как хочется. Просто все виды «зависания» необ-

ходимо ограничить по времени — ну, например, не более двух часов — и расписать вперемежку с делами.

Итак, искусство борьбы с прокрастинацией заключается в том, чтобы сохранять баланс между:

а) не делай сегодня того, что можно отложить. Решай проблемы по мере поступления;

б) не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня.

Ключ — в планировании жизни на короткий период: максимум две недели, минимум одна. Планировать на больший срок — бесполезно, даже вредно. Замучаете себя своим перфекционизмом и не сможете просчитывать ситуацию, ведь эпоха перемен не предполагает неизменных условий существования.

А теперь переходим к тайм-менеджменту. Как встать на рельсы своего графика и оставаться свободным?

## **Тайминг — оперативное расписание жизни**

Французы едят по часам. Нет ланча в строго определенное время — нет дела. Американцы — трудоголики. Но в пятницу летом уже с пяти вечера на гольф-полях.

Мы — не гедонисты и не трудоголики. Мы — не свободные, а разболтанные. Живем одним днем, звонки не возвращаем, данное слово легко забираем, везде и всегда опаздываем, гуляем безответственно, живем беспокойно. Такая страна — повышенного риска. Может, мы и не виноваты, но с этим надо что-то делать. Один астролог мне как-то сказала, что секрет моего успеха — в сочетании дисциплины и свободного духа. Красивая фраза. Вот мой рецепт успеха:



1. У меня есть график на каждый день. Этот график учитывает все мои профессиональные и личные дела, развлечения, давно откладываемые мероприятия (см. прокрастинация). В нем расписаны время и место (у меня нет офиса) с учетом минимального передвижения, пробок и физического состояния клиента (т. е. меня). Поэтому я не опаздываю, а если и делаю это, то специально (см. «Sex в большой политике» и «Success (успех) в большом городе»).

2. Удовольствия, хобби, семья — что называется, все включено. Даже когда я работала министром в правительстве, фитнес-клуб был строго два раза в неделю, и он фиксировался у меня в графике наравне со встречей с премьер-министром.

3. Повестка дня и недели выстроена с выделением приоритетов. Что самое важное, менее важное и т. д. Хобби, дети, спорт, свидание, стрижка — в таком же почете, как и работа. Они почти на равных. А вот тусовка, мелькание по телевидению — как получится. Поход в кино, опера и т. д. — все включается в график.

Главное — не уступать в оптимизации, придерживаясь принципа: все можно успеть! Я так живу последние 15 лет и успеваю. Дисциплина и свобода — лозунг современного человека. Долой трудоголиков, да здравствует просвещенный профессионализм жизни!

На этой оптимистичной ноте можно перейти к теме перезагрузки, то есть избавления от перегруза.

## Перезагрузка

У тайм-менеджмента есть и другая сторона — хочу все сразу и сейчас. Трудоголизм изводит дух и тело, постепенно превра-

щая большой мир в тоннель, пусть даже и со светом в конце. Бесконечная занятость убивает душу. Невозможно постоянно качать мышцы, как интеллектуальные, так и биологические. Мозг устает, а личность становится зависимой от привычного. Все нестандартное приводит в состояние ступора, инерция подавляет и побеждает. В этот момент полезно вспомнить упомянутый «контролируемый пофигизм». Как же все-таки снимать перегрузку и давать себе отдых вне зависимости от отпуска или уик-энда? Ведь даже совершенный компьютер «зависает», и для перезагрузки его надо выключать из сети.

Полное выключение рассмотрим позже, в главе о жизни. А сейчас попробуем разобраться в текущей разгрузке.

Во времена моей одиссеи в федеральном правительстве я рисковала умереть от своей дисциплинированности, пытаюсь выполнять все поручения двух вице-премьеров, аппарата правительства и премьер-министра. Указания сыпались как снег на голову. Их масса соответствовала массе бессмысленностей, порожденных отсутствием конкуренции и профессиональной необходимости получать прибыль. Это я поняла очень быстро, но легче от глубокой мысли о судьбах бюрократии не стало.

Помощь пришла от одного сердобольного коллеги. Секретик бюрократической разгрузки оказался предельно прост и потому гениален: все поручения, изложенные на бумажном носителе (электронного правительства в 1997 году не существовало), кладешь в ящик стола, лучше нижний. Если поручение приходит повторно, можно приступать к действиям, а если по его поводу в третий раз звонят по телефону — надо срочно выполнять. Восемьдесят процентов всех дел благополучно отпало.

Не забудьте! В госучреждениях надо выполнять не все поручения. Расслабьтесь и оставайтесь профессионалом, а не суетливым отличником.

Теперь перейдем к частному бизнесу, где текущая разгрузка дается сложнее, особенно, если вы руководитель.

До недавнего времени звезды бизнеса, отрываясь только в пятницу поздно вечером (в два часа ночи в центре тусовочной Москвы — пробки!), все остальное время руководили всеми и вся до изнеможения, не имея отпуска годами. Но постепенно ситуация стала меняться. Руководители-собственники начали искать на рынке топ-менеджеров экстра-класса. Хедхантеры радостно потирали руки. Наконец-то пошел спрос на менеджеров, так как собственникам захотелось плавать, ездить в Африку и Тибет, рисовать, танцевать танго, смотреть артхаусное кино и в театре получать удовольствие, а не только «выгуливать жену» на пафосные премьеры. Книжки, посвященные тому, как тратить на бизнес минимум времени, а на удовольствие — максимум, стали бестселлерами.

Наемные менеджеры тоже, в свою очередь, стали задумываться не о сумме доходов, а о качестве жизни и не только после пятидесяти, а уже около тридцати. Стали пытаться регулировать свой график, исходя из времени-затрат, и получилось!

Каким образом? Человек дает себе установку:

1. Я не хочу всех денег на свете, я хочу их ровно столько, чтобы управление ими не отнимало у меня удовольствия жить.
2. Я окружаю себя профессионалами, способными самостоятельно принимать решения и нести за них профессиональную ответственность.
3. Я распределяю ответственность и риски по горизонтали и вертикали.
4. Я создаю систему мониторинга эффективности работы компании и людей.

Цель: минимум затрат личного времени и максимум прибыли!  
Вот такой парадокс.

Эта модель хороша в постоянном режиме. Есть другая, ею пользуются многие фрилансеры (игроки на фондовых и валютных рынках, финансовые консультанты): два-три месяца поработал, столько же — креативный отдых (путешествия, спорт, философия, медитация, хобби).

А что делать, если вы наемный менеджер среднего звена? Начальников над вами — тьма, а подчиненных — ноль.

**Первое правило:** подписывая контракт, вы оцениваете соответствие должности и графика не только вашим амбициям, но и вашему стилю жизни. Перед тем как согласиться на полный или неограниченный рабочий день, оцените ваши жизненные приоритеты: необходимость заниматься спортом два раза в неделю, проводить отпуск с ребенком в летнее время, посещать занятия живописью, танцами и так далее. Театр, книги, музыка, кино — все можно успеть при правильном управлении временем (см. выше). Но есть занятия, связанные с необходимостью согласования с другими людьми. Вы же не голливудская звезда, чтобы иметь домашнего тренера, массажиста, диетолога, повара, учителя танцев, учителя музыки и так далее. Доходы не те! Так что выбирайте. Если главное — деньги и профессия, это одна история, если качество жизни — другая: тогда пытайтесь умерить амбиции и **ДОГОВАРИВАЙТЕСЬ НА БЕРЕГУ**. Включайте все, что можно, в свой контракт или обговаривайте устно с начальством.

**Второе правило:** постоянно следите за эффективностью своей работы. Поставленную задачу можно решить, просидев на работе до ночи, а можно организовать процесс таким образом, чтобы спокойно уходить домой в запланирован-



ное время. Главное — не результат любой ценой, а результат с минимальными затратами времени:

**результат + min времени = ваш спортивный клуб!**

Помните об этом.

**Третье правило:** люди, желающие перезагружаться качественно и системно, ищут и находят работу с соответствующим ритмом. Кем быть — работником корпорации или фрилансером? Важный вопрос. Протестируйте себя и не сдавайте позиции. Об этом поговорим в следующей главе, так как вопрос напрямую связан с темой «Лидерство».

И последнее: как перезагрузиться прямо на рабочем месте, чтобы не допустить «закипания» мозга?

- Закрыть глаза и отключиться хотя бы на две–пять минут.
- Попросить начальство повесить на стенку дартс и периодически кидать дротики в мишень. Переключает сознание очень хорошо.
- Пять–десять минут послушать в наушниках музыку с вашего мобильного телефона.
- Выйти на пять минут на улицу и «продышаться» другим пространством.
- Не пропускать обед и ланч. Не обсуждать сплетни, не ввязываться в споры, а поесть в одиночестве или с очень спокойным коллегой. Обходить стороной шумных «говорунов» — они загрузят ваш мозг окончательно, впрочем, так же, как и кислотные меланхолики. Любите себя и используйте ланч для потребления не только хлеба насущного, но и космической энергии. Как ни странно, даже в Большом городе она присутствует везде, главное — понять, где она прячется.

**И последнее:** если наступает горячее время, когда вопросы и задания сыпятся со всех сторон и вас дергают, доводя до истерики, — не истерите! Повторяем упражнение:

- глубокий вдох, закрыли глаза, выдохнули, успокоились (2 минуты);
- прикинули очередность выполнения дел в соответствии с приоритетами (2 минуты);
- методично, шаг за шагом, сделали все, ну или не все... Все, что можно, отложили на попозже.

Вспоминаю, как вице-премьер А. Жуков в бытность свою депутатом и председателем бюджетного комитета в разгар принятия бюджета, когда всех лихорадило, спокойно играл в шахматы и все успевал!

Вот так бережем свой хард-диск и приближаемся... ну, конечно, к ЛИДЕРСТВУ!



Глава 2

# ДАО ЛИДЕРСТВА



*...Сложно жить в гармонии с хаосом.*

Дэвид Боуи<sup>1</sup>

## С чего начать

Понятие «лидер» будит воображение, рисуя, в зависимости от нашего возраста и темперамента, разнообразные соблазнительные картинки. Как говорится, кто во что горазд. Молодые так и видят себя Киану Ривзами в шикарном офисе где-нибудь на 65-м этаже с видом на Манхэттен, пардон, на Кремль, но без проблем с искушениями Люцифера в лице Аль Пачино. Те, кто постарше, вздыхают, представляя себя в большом кабинете с позолотой, за длинным столом на манер тех, что стоят в Белом доме или в Кремле. Молчунам видится, как они срывают овации на трибуне конференц-залов, а рефлексирующим — как им внемлет толпа в пустыне... А мне? Ну, по-разному. В юности я не примеряла на себя образ лидера, считая, что это упаковка для другого товара. А потом как-то взметнулась, аж до президента России. Ночью разбуди, всю программу своих президентских указов могла выдать с закрытыми глазами, как под гипнозом.

А сейчас — что представляется сейчас, после смены огромного количества кабинетов? Сейчас вспоминается роман Питера Хега «Тишина»<sup>2</sup>, размышления героя, который просил

---

<sup>1</sup> Правила жизни Дэвида Боуи // Esquire. 2010. № 4.

<sup>2</sup> Хег П. Тишина. — СПб.: Симпозиум, 2009.

у Всевышней не новых нот, а возможности проиграть прекрасно те, что уже есть. «Я — музыкант. Я заключил сделку со Всевышней. О том, чтобы играть всеми клавишами. И черными тоже».

Лидерство — способность максимально насыщенно проиграть жизненную партию, понимая, что она состоит из белых и черных полос. По существу отношения к жизни люди делятся на две группы: на тех, кто является инструментом в чужих руках (их большинство), и тех, кто играет сам. И каждый счастлив и несчастлив по-своему. Такое разделение доказывается множеством психологических игр, суть которых можно свести к следующему: если держать какое-то количество людей в изоляции, то уже через неделю выявится 5% тех, кто начнет организовывать жизнь. Если отделить эти 5%, через неделю выявится еще 5% — и так до 20% с постепенным снижением уровня активности. Но дальше 20% дело не пойдет. Оставшиеся 80% не станут ничего инициировать и будут ждать помощи извне.

Так с чего начинается лидерство? В чем секрет, где ключик, который открывает дверь в большую игру сильных мира сего? Я думаю, что ключ — в состоянии души. Лидерство — это испытываемое ответственным эгоистом ощущение удовольствия от владения собственной игрой — в первую очередь с самим собой, во вторую — с внешним миром. Принцип звучит очень просто:

- **я владею собой;**
- **я создаю мир в себе;**
- **я владею миром.**

Давайте, отталкиваясь от этого, ответим себе на очень русский вопрос: кто в доме хозяин? Подразумевая под домом

собственную душу. Если на этот вопрос вы готовы ответить: «Я!» — тогда полдела сделано. Напишите на визитке: «Профессия — лидер» — и вперед!

**P.S.** Только не забудьте: ответственность за этот ответ понесете тоже вы, а не родители, начальники, подчиненные, гаишники, политики, ну и так далее... по списку.

## **Настройка инструментов, или Психологическое лидерство**

Итак, мы договорились: лидер — не тот, кто самый обаятельный, самый харизматичный, самый говорливый, самый профессиональный. Лидерство живет тише, скромнее, в дальней комнате наших амбиций, на двери которой висит табличка «Ответственность». Мало того, площадь комнаты ограничена пока масштабами нашей личности и с залом заседаний ООН не имеет ничего общего. Хотя еще не известно, что больше, поскольку в деле самореализации личности границ, по сути, вообще нет. Но об этом позже.

Комната дальняя, нелюбимая, заходим мы туда редко, а уж поселиться там — совсем проблема. Взваливать на себя ответственность за свою жизнь не хочется, проще предъявлять претензии другим, облегчая душу сослагательными наклонениями или менторскими рассуждениями.

Второе, о чем я предлагаю договориться или просто поверить мне на слово: лидерами не рождаются, точнее, не обязательно рождаются. Лидером может стать каждый, даже самый не уверенный в себе человек. Главное — разозлиться на себя, дойдя до ручки, сказать «хочу» и сделать первый шаг, который, как известно, самый трудный. Итак:

- **злиться на себя, а не на мир вокруг;**
- **конвертировать позитивную злость в желания;**
- **сделать первый шаг;**
- **действовать, реализуя свои желания.**

Я была классическим гадким утенком: жалким, беспомощным, без друзей — вечным лузером. Писала упадочные стихи, о чем, будучи 12-летним подростком, поведала единственному другу — дневнику.

Но потом победило желание измениться. Стать лидером своей жизни. Вскоре случай представился. В «Артеке» я присоединилась к двум другим ребятам, и мы организовали побег из лагеря в знак протеста против муштры. И победили! Рискнули (хотя родителей могли выгнать с работы, нас — из школы), взяли на себя ответственность и убежали. Муштра закончилась, а уверенность в себе и новые друзья появились.

С этого первого шага начался мой длинный путь к самой себе, который продолжается до сих пор и, надеюсь, в ближайшее время не прервется. Почему? Потому что оказалось, что идти к самому себе — самое интересное в жизни, круче даже, чем выступать на Генеральной сессии ООН — этой чести я в свое время удостоилась.

Итак:

- **лидер — это хозяин собственного я;**
- **лидер готов отвечать за свою жизнь;**
- **лидер готов рисковать и добиваться результата;**
- **лидер — тот, кто понимает: другого выхода, кроме как стать лидером, — нет.**

Если не получается сразу, не надо рвать душевные связки — можно на первом этапе присоединиться к другому лидерству,



а потом постепенно набирать силу. Главное — без фанатизма, как говорит мой знакомый, когда спускается по голубым трассам, будучи мастером спорта по горным лыжам. Только «чайники» что-то доказывают и спешат, а игроки — формируют настроение, а потом спокойно действуют в согласии с самими собой.

## Принципы формирования лидерского «Я»

**Первый принцип:** непротивление лени насилием. Что не означает, конечно, уподобления Иванушке-дурачку или Емеле в ожидании чудо-печки либо чудо-рыбы, не важно — золотой или щуки.

Искусство яхтсмена не только в том, чтобы наполнять ветром паруса, но и в том, чтобы вовремя припускать их или вообще уходить в порт на стоянку, когда штормит. Жизнь — не соревнование, а прекрасное музыкальное произведение, и от вас зависит частота чередования *forte* и *piano*. Настроившись на свою мелодию, пытайтесь почувствовать себя, вы быстро поймете, когда надо снижать темп и держать паузу, а когда, подхватывая удачу, нестись на всех парусах. Нет тренда — отойдите, есть — рискуйте, и удача придет.

Кстати, похоже на игру на Forex: вовремя уйти — тоже искусство. Когда в 2006 году я ушла из политики, многие меня не поняли. На журналистское «из политики не уходят», обывательское «испугалась» у меня был ясный ответ: «Мой тренд в политике закончился». Но оказалось, что такое объяснение не работает по одной простой причине: кроме спортсменов, никто этого принципа не понимает. Часто страх перед

новым оказывается сильнее желания быть успешным. Главное — удержаться, но не рисковать. Нет проблем. Но это туда — в 80%.

**Второй принцип:** при принятии решений сочетать интуицию и логику. Услышать то, что вы «чувствуете», надо так же, как и то, что вы «знаете». Работающая интуиция позволяет использовать всю клавиатуру вашего инструмента. Подавляющая логика делает вас не музыкантом, а учеником начальных классов, застрявшим на базовых упражнениях. Итак, лидер:

- экономит силы и бережет мозг;
- не бьется головой о глухую стену;
- включает интуицию и вовремя меняет жизнь.

Остается совсем простенькое — стать интуитивным лидером. Но можно ли развить интуицию, если ее нет от природы?

## Интуиция — методы развития

Собственно, методов этих три:

- 1) метод переключения сознания;
- 2) метод расширения сознания;
- 3) метод прерывания потока.

Россия славится своим энтузиазмом в отключении сознания. Вежливые и скучные европейцы и восточные аутисты с изумлением наблюдают, как русский турист с гиканьем мотается на всем, что движется, как на горе, так и на море. А в ночном клубе быстро переходит от угрюмого сканирования танцующих к запредельному расслаблению в результате поглощения мегалитров спиртного. Можно понять национальное «однова

живем», потому что именно так и живем. Страна рискованная, не прогнозируемая, агрессивно неудобная, но любимая, темпераментная, в общем родная. Поняли и простили...

А вот переключение сознания, расширение сознания — не наше, в отличие от наций, живущих от визита до визита к психоаналитику (США) или выпитывающих с молоком матери способность к медитации (Япония, Китай).

Наше — не наше, но без интуиции в стране полного хаоса не проживешь. Другое дело, что надо взять на вооружение нашу традицию и попробовать самому, легко и непринужденно, развить в себе то, что позволяет двигаться по жизни быстрее, эффективнее и веселее.

Поехали.

Зачем **переключать сознание**? Однажды, в бытность мою депутатом от округа в Санкт-Петербурге, у меня произошла случайная, но очень знаковая встреча с директором Института мозга госпожой Бехтеревой, ныне покойной. Прекрасная петербурженка, ученый, она пригласила меня к себе домой, напояла чаем с вареньем и неторопливо объяснила природу подсознания и интуиции. Без мистики и прочей чепухи. Фактически она ответила на вопрос одного моего знакомого. Вопрос был по-детски наивным и мудрым: если человеческий мозг задействован на 5–6%, то почему в процессе эволюции остальные 95% не отмирают? Я сперва растерялась, а потом продолжила рассуждения. Человек будущего должен быть в таком случае не яйцеголовым, а ходячим ящером? Тяжелая большая голова это что — про запас? На черный день? Как наш резервный фонд? Кризис цивилизации, и мозг заработает на все 100% и спасет человечество? А пока живем в экономном режиме? Или все-таки он работает весь, просто современными приборами эти сигналы не улавливаются?

Так вот, г-жа Бехтерева раскрыла мне глаза. Подсознание работает по тем же принципам, что и сознание, только быстрее и системнее. Подсознание может улавливать закономерности более высокого порядка и готово выдавать результат. Но в том и проблема, что некуда. Все ячейки сознания, что называется, *overbooked*. Все забито каким-то хламом. Если их почистить, то подсознание вытолкнет решение в свободное место, а уж оттуда мы легко его заберем. А чтобы «почистить» голову и использовать все возможности своего мозга, надо периодически переключать сознание на что-то другое, более творческое, и освобождать его от схем, переживаний и бытовухи. Итак:

- **чистим сознание;**
- **используем подсознание;**
- **работает весь мозг;**
- **получаем решение.**

Теперь разберемся, как это делать. Идеи две.

*Идея № 1: впадаем в детство.*

Однажды после дебатов на телевидении ко мне подошла психолог и сочувственно посоветовала заняться чем-нибудь, что развивает мелкую моторику. «Вспомните, наверняка педиатр вам говорила: “Развивайте пальчики у ребенка, там будущий интеллект”». Делая что-то руками, вы:

- а) снимаете стресс;
- б) развиваете интеллект;
- в) отдыхаете;
- г) находите новые решения.

Я человек восточный и действую по принципу «информация — анализ — реализация».

Итак, информация получена, анализ привел к печальному выводу: шить, вязать не люблю, писать картины — смешно, впрочем так же, как и изображать скульптора. Какие действия? Никаких. Раскрыли глаза и уши пошире и ловим знаки. Вы не поверите! Поймала... через полгода. Один приятель застрял в магазине и наконец появился, радостно неся в руке китайскую кисточку. Далее состоялся забавный диалог.

Я: Кисточка?

Он (с гордостью): Да!

Я: Для чего?

Он: Для китайской каллиграфии.

Я: Умеешь?

Он: Нет.

Я: Будешь учиться?

Он: Нет.

Я: А зачем купил?

Он: Очень красивая.

Я: Красивая?! (Смотрю.) Точно, красивая. (Героиня уходит в магазин и покупает кисточку.)

Так я начала заниматься каллиграфией. Черная тушь и техника написания иероглифа оказались мне близки. Даже кляксы прикидывались произведениями искусства. Сидишь, пишешь иероглиф, например «счастье», и сознание полностью переключается на него, лишние мысли уходят. Если до этого нужное решение не приходило, а настроение было паршивым, то уже через час наступает душевное равновесие, а попозже и решение закидывается в пустую ячейку, причем чаще всего не банальное.

*Идея № 2: обращаемся к искусству.*

Не хочется быть занудной учительницей и призывать читать художественные книги и смотреть классическое кино.



Как-то я смотрела наш канал, работающий на внешний мир, где были собраны все хиты российского телевидения: сериалы, ток-шоу, юмор и так далее. К вечеру моя голова была похожа на чемодан, готовый лопнуть от перегруженного в него барахла. Какое там сознание — подсознание! Тупишь с космической скоростью и валишься в постель так, будто в шахте отработала.

Издатели говорят, что роман как жанр существует только благодаря женщинам, впрочем, как и мелодрама в кино. Серьезное кино, даже не пресловутый артхаус, не имеет шансов на выживание — его в кинотеатрах не смотрят. Жены тянут мужей в театры, но удается им это нечасто, со спорами на грани скандала. А потом «мистеры средний класс» жалуются: а где моя интуиция?! Почему мне говорят, что я некреативный, скучный, и вообще: почему действительно скучно? Не получается уловить новый тренд, поймать удачу и вообще жить как-то веселее и легче. Веселее и легче — позже. А вот креативнее... Приведу пример.

Мы делали ремонт в квартире. Два года. Ужас. И наконец финал — вот-вот можно переезжать. Я ненавижу заниматься обустройством гнезда, но, видно, возраст взял свое, и захотелось собственными руками декорировать квартиру, где мы с мужем выделили много пространства под библиотеку. Коричневую. В темном дереве. Уютную и по-викториански солидную. Все закончили, осталось принять библиотеку, сделанную нашими плотниками. Радостно, в предвкушении переезда и встречи с английским дизайном я вошла в гостиную и обомлела. Библиотека была зеленой! Не буду описывать наш диалог, слов все равно не хватит. Но сухой остаток надежды не оставил: изменить ничего нельзя. Можно все порушить, подождать еще месяца три и заплатить ровно столько же.

В состоянии полного отчаяния я перебрала все варианты, вплоть до продажи квартиры, так как библиотека была больше



похожа на кухонный гарнитур, а деньги и терпение кончились. А потом устала и решила... что? Переключиться. Поставила фильм с любимым Малковичем. Красивый психологический триллер. Действие разворачивается в Венеции, в великолепном палаццо. Герой (Малкович) обожает молодую жену-музыканта и дарит ей клавесин XVII века. Я погрузилась в фильм, забыла на время о своем горе, но повесила в голове записку: надо найти решение с библиотекой. И вдруг замечаю, что клавесин — зеленый и стены в палаццо — зеленые. И все достойно, хорошо и красиво. А почему? Потому что старое. Меня аж подбросило от догадки! В два часа ночи я позвонила знакомой художнице, чтобы выяснить, можно ли состарить многослойную краску и сколько это стоит. Оказалось, можно, и если нанять студентов — то недорого и быстро, дня за три. Что и было сделано. Кислота и фантазия студентов сделали свое дело: потеки превратили лубочную кухню в прекрасную атмосферную библиотеку. Весь глянец и специализированные дизайнерские журналы отметили удачную находку в виде состаренной зеленой фактуры. Все: проблема была решена. Главное, вовремя посмотреть хорошее кино, или почитать хорошую книгу, или... — ну, сами уже все знаете, не буду повторяться.

Часто спрашивают: а как же спорт? Я думаю, что спорт не переключает сознание, так как требует огромной сосредоточенности на физических усилиях. Переключение подразумевает расслабление и присоединение к чужому воображению для того, чтобы пробудить свое. Так рождаются новые идеи, не имеющие никакого отношения к логике.

Теперь о **расширении сознания**.

Один из столпов японского бизнеса, очень успешный предприниматель, создавший энергетическую империю Японии (страны, напоминая, энергозависимой), Коносуке Мацусита

на своих мастер-классах, похожих скорее на поэтические семинары, чем на тренинги, неустанно повторяет: расширяйте сознание, если хотите быть успешным бизнесменом.

И все. И никаких пояснений. Как само собой разумеющееся. Типа мы все в курсе, как расширить сознание, просто каждый день это делаем вместе с зарядкой. Знаменитый американский режиссер Дэвид Линч присоединяется к нему в своей книге «Поймать большую рыбу»<sup>1</sup>. Художник и бизнесмен, оба на вершине успеха, говорят об одном и том же. Есть повод задуматься.

Итак, как расширить сознание? Как играть на всех клавишах, предоставленных нам Вселенной, как укрепить в себе дух самостоятельного творца своей жизни? Разберемся для начала с самим понятием «расширение сознания».

В широкий оборот оно было введено в 1960-е годы, в эпоху сексуальной революции, любителями наркотиков. С помощью травы и химии люди пытались впустить в себя космос и улететь. Понятно, что за исключением некоторого количества профессионалов остальные улетали безвозвратно и заканчивали свою жизнь плачевно. Но идея осталась. Как впустить в себя большой мир без вспомогательных средств? Как уловить неуловимое — дыхание Вселенной, собственную судьбу; как стать свободным, легким и при этом... успешным?

Оказалось, что это возможно. Возможно, если вы решили оказаться в тех 20% лидеров своей судьбы. Причем судьбы, которую вы почувствовали и поэтому не потратили кучу сил и времени, идя против нее. У всех есть шанс, главное — его поймать.

Договорились: расширить сознание значит — впустить в себя Вселенную.

---

<sup>1</sup> Линч Д. Поймать большую рыбу. Медитация, осознанность и творчество. — М.: Эксмо, 2009.

Но для начала открываем сознание. Все мы — результат информационного генетического кода, воспитания в семье и школе, нашего образования и стандартов общественного мнения. Постепенно у нас складывается прочное мнение обо всем, мы перестаем искать другие ответы, мы убиваем свою любознательность, закрываем сознание, превращаем его в узкий коридор, темный, с мощными стенами, куда не проникают звуки и запахи большого мира. Мы не слышим, не видим, не чувствуем и при этом якобы знаем, что хорошо и что плохо. И умираем... будучи живыми. Живые трупы. Если нас это состояние устраивает, если нам тепло и уютно в ячейке «я все знаю, это и так понятно, это правильно, а это неправильно», тогда лучше не читать эту книгу дальше. Если же мы заряжены позитивным, активным сомнением по формуле «Да или нет, а еще может быть», тогда продолжим и попробуем разрушить стены коридора, впустить в него свет.

**Мой опыт интересен, но есть и другой.**

**Я многое знаю, но мир шире, чем мои знания.**

**Я способен быть равным миру.**

**Со Вселенной можно договориться, главное —  
быть интересным собеседником.**

Если сознание открыто, то теперь расширить его совсем легко. Методы очень просты. Во всяком случае это то, что делаю я.

## Методы расширения сознания

1. Расширять круг знакомых (не обязательно друзей), включая в него людей творческих профессий. Вызывать их на разговоры о том, что им ближе, и внимательно слушать. Даже не подозревая об этом, они могут передать вам кучу инструментов решения ваших проблем. У меня есть приятельница,

которая четыре раза в год ходит с проводником в Тибет. Можно сказать себе: «Это не мое» — и по-светски общаться ни о чем. А можно «подсесть» на человека и получить от него кусочек того, что он испытывает. И все. Больше ничего. Но когда-нибудь эта чужая нота сыграет и в вашей партии.

В юности, студенткой, я случайно попала в компанию интересных людей значительно старше себя. Десять лет девушка молчала, слушала, вначале пассивно, а потом делая все, чтобы стать интересным объектом и субъектом общения. Этот опыт фактически сформировал мой подход к жизни. Расширяй сознание каждую секунду без усилий. Чужой опыт, опыт другого мира доступнее вне стен учебных классов.

2. Как минимум раз в году путешествовать вне туристического потока. Есть, конечно, некий азарт любителя в том, чтобы в толпе туристов глазеть на очередной шедевр, отмечая галочками посещения музеев и соборов. Или грохотать сапогами в очереди на подъемник. Или тюленем разлечься на пляже, дыша в бок своему соседу. Семейный отдых требует абсолютно оправданных жертв. Но для расширения сознания необходимы тишина, природа и одиночество. Только так можно поймать дыхание Вселенной: зимой — на берегу моря, летом — высоко в горах или в диких местах, где не ступала нога туриста. Большой мир требует уважения к себе, личного внимания, паузы в вашем беге по большому городу. И тогда он откроет перед вами дверь. Я уже писала о том, что изумрудные глаза красной лягушки позволяли мне почти два года легко, без напряжения побеждать в дебатах даже самых агрессивных и неприятных противников. Ее положили мне на руку во время стоянки после изнурительного перехода по джунглям острова Борнео, предупредив, что красная спинка ядо-



вита. Не сжимая ладони я смотрела в чудесные зеленые глаза, а она внимательно, как-то не по-лягушачьи смотрела на меня. Что-то неуловимое возникло между нами. А потом принцесса расправила лапки и... улетела. Да, улетела в прямом смысле слова. В джунглях большинство обитателей планируют, имея перепонки. Такой вот летающий непроходимый мир.

Именно тогда мне пришла в голову мысль о том, что в бетонных джунглях больших городов легче летать, чем ездить или ходить. Остается самое простое — отрастить крылья, ну, на крайний случай перепонки.

И наконец, о методе **прерывания потока**...

## Метод прерывания потока

В последнее время повальным увлечением стали походы в Тибет и Гималаи. За эзотерикой — в Тибет, за видами — в Гималаи. Многие мои знакомые, потратив кучу времени на экзотический туризм, восторженно рассказывали мне о своем перевоплощении. Хватало их на месяц-другой, а затем город поглощал их неокрепшие новые души, обрекая свои жертвы на вечное служение суете. Упомянутая знакомая — не в счет. Это особый случай, когда все совсем серьезно.

Итак, как устроить Тибет в душе, не тратя много денег и времени? Как вырваться из потока, сделать паузу, отдышаться и уловить сигналы своего подсознания? Метод очень простой: уже упомянутый метод прерывания потока, если поток негативен для вас. Но не забывайте делать паузы, если он позитивен или нейтрален.

Ну, например. У вас ничего не получается, ваши действия по достижению цели все время наталкиваются на какие-то случайные, но объективные препятствия. Ну не везет, звезды не по-

могают. Если вы уже честно перепробовали все, это означает, что вы не в своем потоке. Просто отойдите, затаитесь и глядите. Не надо предавать мечту, но лучше поддержать ее на длинном поводке. Пусть погуляет. Ваша интуиция подскажет нетривиальное решение, надо всего лишь не биться головой о стену и дожидаться своего потока, своих звездочек.

А если все на подъеме, вы чувствуете себя альфа-самцом (или самкой) и пыхтите на всех парах? Все равно нужны паузы, чтобы понять, как удерживать поток, как двигаться дальше. Пауза, тишина, одиночество, отключенный телефон — хотя бы раз в неделю. Всего один день и не обязательно выходной. Чувствуете, что устали, голова пухнет, новых идей нет? Остановитесь, сойдите с «поезда» на первой же «станции». Подумайте в тишине — на даче, просто на природе, дома, когда никого нет. Помолчите, займитесь хобби, искусством (см. выше), и новое видение появится. Раньше я боялась прерывать накатанный ход ежедневных дел и уставала смертельно. Классикой бега по кругу была моя работа в правительстве в 1997–1998 годах. После отставки я научилась спокойно не спешить и точно ловить момент вступления в игру. Именно так пришло решение вернуться в парламент — уже солидером партии, а не в одиночку. Что я и сделала в 1999 году. Попробуйте: вначале будет страшно, а потом понравится, обретете великолепное чувство свободы. Вот вам и Тибет — бесплатно, в любой момент.

## Лузеры, аутсайдеры, маргиналы

Сейчас читатель воскликнет: «Вы про лидерство, так при чем тут лузеры, аутсайдеры и маргиналы?!» Подождите, давайте разберемся.



Перевод:

*аутсайдер* — посторонний, в спорте — последний;

*маргинал* — человек, который оказался вне своей среды, вне культуры, вне общества;

*лузер* — человек-неудачник.

Современная интерпретация в Интернете:

*аутсайдер* — гений или псих. Искусство аутсайдеров входит в моду. Дмитрий Быков считает, что аутсайдер — наблюдающий за суетливой схваткой. Очень удобная позиция. Типа на холме.

*Маргинал* — пограничное положение человека в сравнении с доминирующей группой. *Маргиналы* — группа людей, отвергающих ценности и традиции той культуры, в которой они выросли (хиппи, радикальная политическая оппозиция, альтернативная культура андерграунда).

*Лузер* — понятие потребительского общества; человек, в течение года не получивший повышения в заработной плате, или по московским (не по европейским) понятиям — те, кто ездит на метро, или, по мнению девелопера господина Полонского, — кто не имеет миллиарда (*все смеются*).

Что такое? Что случилось? Почему так поменялись смыслы на стыке веков? Я думаю, вследствие защитной реакции общества на деньги как критерий успеха. Все, устали, надоело. Мы еще бежим по этой дорожке, но все с меньшим энтузиазмом. А тут еще Конфуций нашептывает: «Когда под небесами следуют пути, будь на виду, а нет пути — скрывайся. Стыдись быть бедным и незнатным, когда в стране есть путь. Стыдись быть знатным и богатым, когда в ней нет пути»<sup>1</sup>.

Вот она — тайна китайского успеха!

---

<sup>1</sup> Конфуций, «Луньюй», VIII, 13.

К чему я это все? Да к тому, что если вы лидер, это не значит, что вы самый богатый или известный. Это значит, что вы — самый довольный ☺, не будучи дураком. Довольный в широком смысле этого слова. Я доволен собой — своим миром — внешним миром. «Мир таков, каков я есть», как говорили индийские мудрецы (читай Дэвида Линча). Креативные индивидуалы часто не вписываются в схемы, выстроенные обществом потребления, но при этом счастливы и равнодушны к светским штампам разделения общества на главных и маргиналов. Кстати, часто именно последние — двигатель прогресса, остальные перерабатывают продукты цивилизации. Мир может быть супермаркетом, где ты стремишься купить все. А может быть безграничным пространством, в котором ты ищешь свое место.

Итак, лидер:

- ищет себя, а не копирует других;
- развивает интуицию;
- формирует крепкий профессионализм.

Кстати, о последнем: наступило время разобраться с **бизнес-лидерством**.

## Бизнес-лидерство

Как-то за чашкой кофе один из деловых партнеров моего мужа упомянул своего приятеля-художника, увлекающегося философией и системным анализом. Я сразу наострила уши, так как подсознательно больше доверяю людям с воображением. Если последние пытаются разобраться, куда идет цивилизация, то в силу отсутствия профессиональных знаний включают не скучно отработанные модели политэкономических теорий, а живую чувствительность к неумолимым движениям Вселен-

ной. Самый, пожалуй, яркий пример: удивительная способность Леонардо да Винчи видеть будущее. Так вот, приятель партнера выделил три стадии развития любого общества: турбулентность, статика и динамика. Звучит как-то, прямо скажем, незамысловато, но меня, кандидата экономических наук, торкнуло. Разговор о высоком вскоре закончился, и все переключились на бизнес, а я пошла домой, глубоко задумавшись... Позже, сложив интуицию художника и свои упомянутые скучные академические знания, я вывела некую формулу лидерства в бизнесе с учетом современного тренда мирового развития. Все-таки компиляция<sup>1</sup> — великая вещь, даром что ли диссертацию писала. Шутка, конечно. Собственное исследование тоже имело место. Я честно проанализировала свой опыт и опыт окружающих меня предпринимателей. И вот что получилось.

## Характеристики мирового тренда

**I стадия:** турбулентность. Характеризует общество в состоянии разрушения старых и формирования новых институтов. Похоже на долину гейзеров: то булькает, то взрывается, ходить опасно, так как в прямом смысле слова не чувствуешь почвы под ногами. Опереться не на что. Все страны постсоветского пространства, включая прежде всего Россию, Украину, Грузию, переживают турбулентный период. Именно поэтому так вожаделенна пресловутая стабильность — все просто устали.

**II стадия:** статика. Институты сформированы и обеспечивают устойчивость системы. Происходит эволюционное поступательное развитие экономики и политических систем.

---

<sup>1</sup> Компиляция — составление сочинений на основе чужих суждений. — *Прим. авт.*

Классический пример — страны Евросоюза. Уставшая от последствий Первой и Второй мировых войн Европа создала собственную договорную модель сосуществования и успешно никуда не рвется, сильно не рискует и постепенно расширяется.

**III стадия:** динамика. Система, освоив все институты, рвется-таки в глобальные лидеры, совершая различные скачки и прорывы. Кто сразу приходит на ум? Конечно, Китай, Индия, Бразилия и самый неудобный, но мощный центр мировой экономики — США.

Но как бы ни различались все национальные модели, их связывает океан глобализации, переживающий тоже как затишья, так и шторма, наподобие недавнего глобального кризиса. Мы все, наверное, ощутили дыхание беспокойной стихии мирового рынка. Казалось, что глобализация подчинена мощнейшим финансовым институтам. Ан нет. Все случилось быстро, непрогнозируемо и беспощадно. И подвели как раз рукотворные финансовые институты. Никто ничего не смог предсказать, и стало страшно. Стихия рынка сметает все на своем пути не хуже цунами. Налицо усиление турбулентности в мировом тренде в связи с:

- а) усложнением финансовых спекулятивных операций;
- б) появлением новых игроков и переделом экономического порядка (Китай!);
- в) обострением конкуренции сырьевых и несырьевых игроков.

Вывод: мировой тренд лежит за пределами познания с помощью традиционных инструментов. Наступает эпоха «Большого хаоса» — порядка более высокого, чем тот, который мы способны анализировать. В России к тому же положение усугубляют несовершенные и переходные национальные институты.



Двойная турбулентность. Мегабайты информации, закачиваемые ежедневно в наши головы, не помогают. Ужас! Ну что, стало страшно? Однако, как говорится, выход есть. В новых условиях можно стать эффективным лидером. Главное — перестроить индивидуальный институт лидерства в соответствии с новыми вызовами. Быть адекватным им.

Лидерство в условиях стабильности роста экономики базируется на трех слонах. Вот они:

- **ответственность;**
- **коммуникация;**
- **профессионализм.**

Это знают все. А что лежит в основе лидерства, когда постоянно трясет и это надолго? Оптимисты, конечно, могут жить надеждой на то, что скоро все вернется и дождь изобилия будет литься непрерывно, увлажняя наши амбиции. Но у меня, реалиста, есть подозрение, что мировая экономика все больше напоминает котел, в котором суп варится не по книжным рецептам, а абсолютно стихийно. И кто-то подбрасывает туда специи, точно не задумываясь, что получится. Конкретного плана нет, лишь бы было вкусно. Остался один вопрос: на чей вкус будет вкусно?..

## Лидерство в условиях нестабильности

Мы, конечно, понимаем, что в современных условиях ведения бизнеса перечисленным слонам нужно приобрести новые навыки, иначе не выживут. Мало того, семейство хорошо бы увеличить еще на две особи, одной из которых мы уже посвятили в этой главе много места. Мой вывод следующий: лидер способен проникнуть в высшую суть непредсказуемого порядка за счет пяти — внимание! — пяти основных качеств:

- интуиции;
- ответственности;
- умения держать удар;
- коммуникации;
- профессионализма.

Интуицию мы уже обсудили, профессионализм даже не стоит обсуждать. Важно проникнуться одной простой идеей: на росте экономики интуиция — бонус, то есть без него можно прожить на одну зарплату, за исключением игры на рискованных спекулятивных рынках. В условиях турбулентности интуиция — такой же инструмент получения прибыли, как для повара плита или очаг, причем не нарисованный в каморке папы Карло, а как есть реальный.

## Ответственность

Ясно, что одной из причин глобального кризиса стала тотальная безответственность представителей крупного капитала. Выстраивая финансовые пирамиды, предприниматели фактически снимали с себя все риски. Берем кредит, расширяемся, погашаем кредит, беря еще один дешевый кредит, и так далее. Банки с удовольствием бросали семена финансовых и ипотечных схем в плодородную почву, зарабатывая сверхпроценты. И все лопнуло.

**Вывод:** переменчивость мировой конъюнктуры требует от лидера возврата к более консервативному движению. Сегодня осторожные девелоперы закладывают в контракты норму прибыли 4–6%, максимум 10% и то, если в наличии огромные обороты. А 25% — уже авантюризм. Все поняли, что лучше меньше да лучше, и профессионально отказались от трехзначных, а порой и от двухзначных цифр прироста доходности.



Как-то и спать так спокойнее, и хочется жить подольше и быть более застрахованным на случай обвалов рынков. Скупой, конечно, платит дважды, а жадный теряет все...

Итак, в нестабильные времена:

**ответственность = консерватизм + отказ от сверхприбыли.**

Возмущенный лидер бизнеса, я уверена, сейчас возопит: «Ничего себе! А как же закон рынка: максимальная прибыль — показатель эффективности! Это же главный мотив движения капитала — читайте Маркса, товарищ автор!» Маркса читала, но национальный колорит российского бизнеса увел нас далеко в сторону не только от Маркса, но и от всех других магистральных мировых дорог. Нас мотает по целине рынка с нашими откатами, понятиями, бюрократией, безответственной жадностью, тотальным недоверием всех ко всем. В результате мы проседаем в мировом кризисе глубже всех развитых и нефтедобывающих стран. Ведь ни один прогноз прохождения кризиса Россией по касательной не сбылся, иммунная система на внешний вирус не сработала, организм оказался болен. Именно поэтому не работают другие инструменты покрытия дефицита ресурсов. Только кредиты или бюджетные займы. Именно поэтому, ненавидя власть, все пытаются около нее околачиваться, мечтая свинтить побольше дешевых безответственных денег. Именно поэтому с таким скрипом развивается модель распределения рисков и получения инвестиционных средств за счет партнерства. Одна очень известная рекрутерская компания (так называемые хедхантеры) на кризисной волне расширила партнерство с трех до пяти человек, добавив одного работающего партнера и одного «спящего», то есть не работающего на прибыль. В результате добавилось качество и финансовые ресурсы. Но эта компания:

а) прозрачная;

б) от госфинансов и, соответственно, коррупции отказавшаяся;

в) инновационная, с правильным управлением человеческим ресурсом и распределением функций между партнерами. Никто друг другу не мешает и обеспечивает синергию.

Кризис был благополучно пройден. Но таких меньшинство. Русские владельцы бизнеса в большинстве своем ходят с табличкой «Я — главный, компания — это я, я хозяин, что хочу, то и ворочу». Так и тонут в своей местечковости.

Итак:

- **ответственность;**
- **снижение рисков;**
- **распределение рисков через партнерство.**

Как-то одна шведская компания, распространяющая информационные продукты эконом-класса в российской провинции, пригласила меня прочитать мастер-класс «Лидерство» в Сочи. Аудитория типичная — региональные топ-менеджеры, человек 400. Компания хорошо прошла кризис, не сократила штат, удержала продажи, в долгах не запуталась. В чем секрет? В числе прочего — в деталях. Я заметила, что вместе со мной на самолете из Москвы летели и представители руководства из Швеции, о которых я узнала только, когда мы приехали в гостиницу. Почему? Потому что я добиралась бизнес-классом, а они — эконом, я шла через VIP-зал, а они — обычным путем, я ехала на «Мерседесе», они — в автобусе. И все весело, благожелательно. Заплатив гонорар, еще и подарили iPhone. Вот он — шведский социализм в действии. Снижаем себестоимость, а не взвинчиваем цены, не гонимся за сверхприбылью, бережем людей, экономим

на начальниках, то есть на представительских расходах. Это вам не наши суперофисы, «кадиллаки», 10-звездные отели, когда корпоративная касса — личный кошелек, а аванс на выполнение работ — очередной повод удовлетворить личные хотелки.

### **Ответственность =**

**= исключение из себестоимости «нескромных расходов».**

Не надо путать имидж компании с собственными желаниями.

## **Держать удар**

Стрессоустойчивость — более популярное «тренинговое» словечко. Но мне кажется, что понятие «держать удар» — шире, мощнее и точнее для лидера, удерживающего бизнес при любых обстоятельствах. Можно быть стрессоустойчивым и сдавать позиции. Можно хорошо переносить мелкие невзгоды, но не выдержать серьезного обвала. Умение «держать удар» — не свойство темперамента, и оно не зависит от силы воли. Это жизненная философия. Человек, который держит удар, уверен в себе и в правоте своего дела и борется до последнего. Как спортсмен или человек в лифте. Я застревала в лифте дважды: один раз — в Каннах, другой — в Москве. Во Франции французы нажали на кнопку вызова и провели переговоры с голосом из внешнего мира. А потом спокойно ждали. Я тоже успокоилась, но так как времени не было, стала искать какие-нибудь специальные кнопки. И нашла. И нажала. И лифт поехал. Второй раз, уже в Москве, я нажала на все кнопки, но, конечно, никого в ответ не слышала. Тогда успокоилась, вспомнила все фильмы с подобными сценами и силой раздвинула двери. Удерживая ногой щель между створками, я дернула ручку и вскрыла вторую дверь, так как лифт застрял, сдвинувшись лишь чуть-чуть. И вышла на свободу.

Так же и в работе. Даже если уже завтра будет кошмар, сегодня еще есть время, главное — успокоиться и искать решение. Во время кризиса в страхе и истерике многие уволили лучших специалистов, или приняли ошибочную тактику выживания, или отдались рейдерам и фактически сами убили свои детища. Как в этом случае находить новых заказчиков, реструктуризировать долги, сохранять коллектив, вести переговоры с банком? Как меняется коммуникация, каким искусством переговоров надо владеть, как выстраивать креативные команды? Об этом в следующих главах. Что мы все о лидерстве?.. В конце концов, всем хочется быть эффективными, в том числе и простым исполнителям.

Глава 3

# ДАО КОММУНИ- КАЦИИ





## Социальная коммуникация

Как хорошо, что есть Интернет! Можно ненавидеть людей и, спрятавшись за любой виртуальной маской, поливать их, особенно нелюбимых, в хвост и гриву. А можно с веселой иронией, как в свое время сделал Дмитрий Быков, посвятить оду, например, Хакамаде и таким образом заодно показать себя. Можно снять минутную короткометражку с мастер-классом в одну фразу и заслать в YouTube. Я попробовала, и мне понравилось. А еще можно искать в Интернете друзей, сидеть в форумах и по любому поводу доходить в творческом самовыражении доручки. Можно все, причем не выходя из дома, из своего «я», потертых джинсов или халата. Бескомпромиссно и расслабленно. Мало того, теперь большинство пользователей, включая и моих продвинутых подружек, предпочитают, даже находясь в Москве, не звонить по телефону, а писать СМС. А как удобно в письменной форме выражать чувства к противоположному полу! Можно такое написать — чудно, тонко, по-доброму, потому что объект живьем не присутствует и не страшно! Да... Творчество! Если ты не блогер, тебе конец, жизнь проходит зря. Лови вдохновение и пиши.

Нам в свое время было труднее. Мой сводный брат, живущий в Токио, в первый раз приехал в Москву, когда мне было

12 лет. Он начал учить русский язык в МГУ и пытался наладить со мной контакт. Но у меня от стеснения аж челюсти сводило. Я только кивала головой и натужно молчала. Так он и уехал, решив, что я немая. А я была не немой, просто социальным аутистом, молчуном. Говорить и общаться для меня было все равно что в ледяную воду прыгать — страшно и мучительно. А был бы Интернет, вмиг бы чирикнула что-нибудь, а заодно и «Битлз» скачала, ну и всеми прочими благами Сети воспользовалась бы.

После отъезда брата пошло-поехало. Из-за отсутствия навыков коммуникации в девятом классе я рассталась с мальчиком, потом не прошла собеседование в Институт стран Азии и Африки МГУ и чуть не завалила сессию на первом курсе Университета дружбы народов. На мое счастье попался добрый профессор, который поставил авансом «5» и посоветовал начинать говорить, иначе катастрофа. «Когда?» — спросила я. «Завтра», — ответил профессор.

Я человек японский, завтра значит завтра. Сердце стучало в горле, от страха потели даже уши, но я начала тянуть на занятиях руку и выступать. И довыступалась, никто теперь остановить не может...

Так что — зря я мучилась? Век информационных технологий освобождает нас от необходимости искусно общаться? Классическая формула, выведенная на деловом Западе еще в 1990-е годы: «100% успеха = 80% коммуникации + 20% профессионализма», — больше не работает? Не тут-то было! Все актуально, причем в эпоху нестабильности еще в большей степени. А тем более в России — стране парадоксов. С одной стороны — все построено на личных отношениях, а не на законе, с другой — выстраивать эти отношения большинство не умеет. Угрюмые продавцы в магазинах, напрягающие всех по любому

поводу начальники, хамство и агрессия в спину — все это можно оправдать разве что нехваткой солнца. Все у нас с перебором: либо жулики, которые заговорят до смерти, лишь бы развести на что-нибудь, либо надоедливые «живчики», которые в своей простоте хуже жуликов. А ведь сбалансированная коммуникация помогает управлять бизнесом, находить заказы и клиентов даже на дне кризиса, ловить сигналы будущего от умных собеседников, общаться с умными людьми, влюблять в себя достойных лиц противоположного пола, начинать новую жизнь с новыми партнерами и друзьями. Всего не перечислить. И все это в реальном мире чувств и энергий. В Интернете нет живой человеческой энергии, она не передается даже по Скайпу. Мир многообразен, и каждый ресурс неповторим.

Ну что — уговорила? Тогда поехали осваивать ресурс общения с людьми во плоти и крови. С живыми. Я же смогла, и вы сможете. Главное — перевернуть привычные условия задачи: *мочь, знать, хотеть*. В этом случае ключ — *хотеть*, а возможности и квалификация быстро появятся, как при вождении автомобиля. Итак:

- инициатором общения должны быть вы, а не «дядя»;
- нужна терпимость к другим, не заикливайтесь на себе,
- проблемы есть у всех, а не только у вас;
- включите интерес к людям.

## Экстраверты и интроверты

Экстраверты черпают энергию из внешнего мира, общаясь с огромным количеством людей. С коммуникацией у них все хорошо, даже слишком. Им бы посидеть в тишине, одним, послушать себя, а не других. А вот интровертам общаться тяжело. Я — типичный интроверт, сделавший себя отчасти экстравер-

том. Мы, интроверты, энергию черпаем в паузе, поэтому любим побыть в одиночестве, а иначе зарядиться не получается. Чаще всего интроверты — очень упертые ребята: решили и сделают, потому что умеют сосредоточиться, собраться с силами. Рефлексируют, много думают о себе и о жизни вообще. Их тянет поговорить с Вселенной, объять необъятное, они не очень доверяют авторитетам, пытаются во всем найти свой смысл. Мне кажется, все, что делает Евгений Гришковец, — попытка превратить свой интровертный монолог в публичный диалог... или тоже монолог. Не знаю. Но похоже. Мне нравится.

Психологи говорят, что экстравертность и интровертность — свойства темперамента, а значит, изменению не подлежат. А мне кажется — подлежат. Только не других надо менять (это вредный соблазн), а именно себя.

И потом, зачем ломать характер? Интроверт — очень даже удобный тип темперамента. Но скорректировать его — хорошо бы. Будет проще жить и тем более стать успешным (ведь в 100% успеха — 80% коммуникации!).

Всем нужны социальные связи. Иначе превратишься в аутиста — и тогда добро пожаловать в эмиграцию в Сеть, а обратно дороги уже нет.

Итак, интроверт прекрасно сосуществует с «соушиалайзингом». А если нет, то надо чуть-чуть изменить себя.

Как?

1. Убрать страх. Мой приятель Игорь Золотарев, мастер спорта международного класса по стрельбе, всегда повторяет: «Смелые — это не те, кто не испытывает страха, а те, кто побеждает его». Мне после упомянутого разговора с профессором стало окончательно ясно, что страх общения создал реальность, несовместимую с моей жизнью. Хватит статично страдать и убегать от проблем. Начинаем действовать! Прямо сейчас.



## 2. Вспомнить преимущества своего характера.

1) Большинство людей предпочитает говорить, а не слушать, а последнее дорогого стоит. Люди! Ау! Послушайте друг друга, столько узнаете интересного и полезного! Нет... На конференциях не слушаем чужих докладов, в гостях пытаемся всех перекричать. Каждый носится со своим эго, или равнодушный, или подозрительный к людям. А тут — о счастье! — интроверт готов слушать и слушать, лишь бы не говорить. Кладем это качество в ящичек со знаком плюс.

2) Поскольку интроверты при общении не очень уверены в себе, то часто они, в отличие от сверхуверенных говорунов, готовятся к встречам. Класс! Еще одно преимущество, причем полученное от природы, а не обретенное ценой собственных усилий.

3) Интроверты предпочитают думать, а не говорить, подмечают детали, обращают внимание на мелочи и, анализируя их в режиме онлайн, получают дополнительную информацию о собеседнике. Ящичек наполняется. В сравнении с самовлюбленными особями — мастерами ток-шоу мы набираем очки.

4) А еще, оттого что молчим, мы сходим за умных и даже таинственных. Это привлекает окружающих и тоже не требует от нас специальных усилий.

Все прекрасно, осталось заполнить ящичек «Коммуникация плюс» тем, чего раньше не хватало.

3. Улыбаться, открыто смотря в лицо собеседнику. Недолго. И с живым интересом в глазах. В глазах! А то можно улыбаться с холодным взглядом. Так вы будете похожи на про-

фессионального убийцу, что, может быть, хорошо в Голливуде, но не в жизни, при поиске контактов.

4. Проявлять инициативу в общении. Вы начинаете, а не ждете, когда это сделают за вас другие. НЕ дожидетесь. А если такое и случится, то это будет всего лишь проявление воспитанности собеседника или жалости к вам. Не бойтесь звонить и предлагать встречи, тем более что СМС помогают избежать назойливости. Захотят — ответят. Ура новым технологиям!

5. Подобрать заранее анекдоты и шутки, научиться их рассказывать, тренируясь на друзьях, и вбрасывать. Сильно помогает. Если люди смеются, то вы победили, прежде всего себя. Самоирония — высший класс!

6. При выступлении избегать неприятных глаз и лиц. «Обопритесь» на человека, которому интересен ваш доклад, а об остальных забудьте. В парламенте меня только это и спасало. Посмотришь налево — страшно, направо — никто не слушает, а прямо — вот он, любимый Жириновский, слушает, кивает одобрительно или наоборот. Все. Можно опереться. Даже на врага. Последнее — шутка. Ну, конечно, не на врага. Враг — он и в Африке неприятный.

7. Написать и выучить топик «Разговор ни о чем». Погода — всегда, профессиональные байки, искусство, путешествия, политика, публицистика в глянцевых мужских журналах — сойдет все. Светские темы — это аэростаты, поднимающие вас в атмосферу общения, делающие вас легким и воздушным. Неоценимы в первые десять минут общения, а иногда и целый вечер на скучном приеме. Вы соберете кучу визиток, и процентов пять точно сработает. Поле для тренировок — семья и дни рождения друзей.

8. «Отзеркаливать» собеседника, считывая его психотип. Подробнее об этом — позже, в «Айкидо переговоров».

9. Составить список нужных контактов и, преодолевая страх, выходить на связь под любым предлогом. Приглашать в кафе попить чаю, или на концерт, или на премьеру в кино. Увидите, работает на ура. Люди хотят общаться, особенно, как это ни странно, в эпоху Интернета. Причем креативный предлог в виде посещения выставки или кинопремьеры хорошо принимается, так как вы не «грузите» проектом или проблемой, не тащите с ходу в консерваторию, а просто дарите в меру умный, но легкий праздник. Только следите за тем, чтобы быть для приглашенного интересным собеседником!

Мне кажется, если наполнить ящик социальной коммуникации и все попробовать, — получится сбалансированно общительный человек. У меня на это ушло лет десять, но ведь никто не направлял! Можно быстрее. Помню, как перед первым прямым эфиром, чтобы произнести фразу, я мучилась месяц, не спала, тренировалась. Результат: деревянным голосом что-то произнесла, а дальше можно было увозить на «скорой» с сердечным приступом. Говорить да еще публично — нелегко, но, если захотеть, можно.

## Публичные выступления

Публичные выступления — это отдельная история, порой сложная даже для экстравертов. И наоборот, часто прекрасные ораторы теряются при налаживании личных контактов. Классический пример: большинство политиков. На людях — драйв и нерв, в личной беседе — человек в футляре. К таким относилась и я. Как это ни странно, мне было легче открыто наехать,

чем звонить по телефону, говорить ни о чем, а тем более приглашать на чай. В этом я схожа с Жириновским, а вот Борис Немцов умел и то и другое.

Каким образом я, чуть не умерев в начале, освоила-таки выход на сцену? Легко!..

Ну, нет, конечно, это большая работа, но принцип тот же. Хочешь говорить — говори. Однажды в посольстве Франции я оказалась за столом рядом с их звездой тележурналистики, типа нашего Владимира Познера. Слово за слово я разоткровенничалась и поведала ему, что не могу читать речи с листа, а это вредно для политика — нельзя же выступать экспромтом на Генеральной сессии ООН! Мне же как раз это и предстояло.

Поделившись своей проблемой с собеседником, я решила сразу несколько задач:

- меньше говорить на иностранном языке, больше слушать;
- расположить к себе именитого француза, значительно опытнее да и старше меня;
- перенять его опыт;
- завязать интересную беседу, перейдя от светского «ни о чем» к полезному лично для меня топику «о чем-то».

Запомнили? Это к предыдущей теме.

И получилось! Француз был счастлив рассказать все, что он знал на эту тему. Беседа потекла, я получала наслаждение от шампанского, французской кухни, прекрасного собеседника и... училась, не напрягаясь.

Итак, он тонко заметил, что мне повезло. Читать по бумажке мы все научились в школе, а говорить свободно — искусство, и не надо этого избегать. Великий Миттеран, с которым он работал и поэтому знал всю кухню подготовки выступлений президента, никогда не имел написанных заранее текстов. До по-



следнего момента все, включая самого оратора, пребывали в неведении. И каждый раз его речь поражала яркостью и системностью изложения. Но это не значит, что президент не готовился. Были тезисы, аналитические записки экспертов, советы спичрайтеров. Но прочитав и выслушав всех, он говорил как хотел, улавливая драйв непосредственно в момент выступления. «И докладывая на Генеральной сессии ООН?» — спросила я. «Да! Главное — готовиться, а потом расслабиться, и все получится, — ответил собеседник. — Вы талантливая».

Блаженные комплименты, сдобренные парами «Дом Периньона», сделали свое дело: я размечталась, как стану почти что Миттераном.

И после этого началась работа по подготовке публичных выступлений. Постоянная, кропотливая, с опорой на ключевые положения:

- **готовиться до выступления;**
- **расслабиться во время выступления.**

## Что значит готовиться?

Понимая, что представительницу женского пола, нагло влезшую в мужской мир, не слушают и не слышат по определению, в крайнем случае — видят («Какая женщина!», «Да она уродина!» — что-то типа этого), я очень серьезно прорабатывала материал. Обязательно фиксировала его в виде тезисов и никогда не позволяла себе надеяться на авось. Никогда! Даже в мелочах, как, кстати, и Галина Старовойтова — прекрасный оратор. Я заметила, что, даже выступая в парламенте в прениях с короткими замечаниями по проекту закона, Галина Васильевна за пять минут до того, как поднять руку, всегда что-то записывала на бумажке. А во время выступления периодически в нее



заглядывала. Я, будучи неопытным депутатом, взяла это на заметку и сделала своим ноу-хау.

Итак, **первое:** надо тщательно готовить тезисы, забывая в них нужные факты, примеры, цитаты — всего в меру, не пересаливая и не перегружая будущее блюдо специями. Но при этом избегая пресности. В вашей смеси всегда должна присутствовать личная нота, некая изюминка. А то когда в парламенте докладывал, например, Алексей Кудрин, почти все депутаты засыпали или с открытыми глазами входили в транс. Без смены интонации, на одной ноте он бубнил что-то, не поднимая глаз. И все... Он побеждал, так как главной его задачей было не привлечь внимание к Минфину, а отбить всякое желание обсуждать его отчет. Кудрин, как и любой чиновник, профессионально «гасил» зал. А у нас с вами другая задача — «зажечь» его.

**Второе:** заготовить шутки для начала или финала выступления. Лучше пошутить в самом начале — это не просто вызовет смех, но и сразу пробудит интерес к вам. Первое время вам придется заранее учить шутки наизусть, а потом интеллектуальные мышцы запомнят упражнение, и вы сможете шутить экспромтом.

**Третье:** как вы думаете, сколько главных мыслей должно содержаться в выступлении, длящемся 5, 20, 40 минут, час? Правильно! Одна! Причем повторяющаяся в разных вариациях три раза: в начале, в середине и в конце. Шутка хорошо запоминается в начале, так как работают эмоции; потом следует главная мысль, потом ее обоснование, потом повтор главной мысли как промежуточный итог; в финале — вывод: опять главная мысль, но на подъеме, красиво и профессионально поданная. Под занавес запоминается идея,

так как эмоции работают у аудитории уже в меньшей степени. Ключевая финальная фраза — ваш козырь. Вы уйдете, а она останется в головах. Можно заготовить ее дома. Вы, как шеф-повар, бросаете что-то напоследок в кипящий котел, и свершается чудо...

**Четвертое:** чтобы добавить эмоций и быть максимально убедительным, говорить надо:

- ритмично, меняя интонацию;
- выделяя важные мысли паузами;
- понижая голос, если он слишком высокий.

Перед дебатами Владимир Соловьев всегда повторял: «Ира! Голос ниже, не повышай тональность!»

Если хотите усилить мощь вашего послания, представьте, что говорите с Богом. Часто я приходила домой после дебатов и к мужу: «Ну, как?» А он мне: «Ирочка, все вроде правильно, но... как-то мелко. Представь, что ты... ну не знаю, царь Соломон, что ли. Мощи не хватает, понимаешь?»

Пришлось периодически представлять себя... даже писать неудобно, нескромно как-то. Но сработало! Раньше, обсуждая проблемы образования, ключевую фразу я сформулировала бы так: «Без реформы образования невозможно создать новую экономику». А в роли «лидера нации» стала говорить иначе: «Двадцать первый век — век экономики интеллекта! Образование, отвечающее этому вызову, действительно сделает Россию великой страной!» Во как! Пауза, аплодисменты...

**Пятое:** любое технократическое понятие или ряд положений можно изложить с помощью образов, включив воображение. Для этого используются метафоры и сравнения. Тогда речь становится «вкусной»! Это — домашнее задание. Вна-

чале будет идти туго, потом лучше, затем войдет в привычку. Например, финансовые пирамиды глобального кризиса можно сравнить с айсбергом, а мировую экономику с «Титаником», а заодно и пошутить: профессионалы сделали «Титаник», а любители — Ноев ковчег. И так далее.

**Шестое и последнее:** выделите жирным шрифтом ключевые слова и фразы в каждом тезисе. Во время свободного выступления они будут вспыхивать, как сигнальные фонарики, и помогать придерживаться логической последовательности. Скелет-то надо держать, а то может занести, расплыветесь и начнете вызывать раздражение. Тем более если время выступления ограничено. Стройность и красота логики находит положительный отклик даже у враждебной к вам аудитории: «Не любим, но уважаем. Ведь как излагает!»

## Психологическая подготовка

Если мне предстоит публичное выступление, я начинаю с того, что ищу главную мысль. С этой целью я:

- 1) вешаю на дверь своего сознания бумажку с темой и начинаю думать о ней везде — в машине, в магазине, дома. Я как бы стучусь в дом умного соседа. В какой-то момент дверь откроется, мысль появится;
- 2) пишу тезисы (см. выше);
- 3) для новичков: читаю их вслух несколько раз;
- 4) экспромтом проговариваю тему с близкими или друзьями, не предупреждая о предстоящем докладе. Просто вбрасываю ее и начинаю рассуждать вслух. Слежу за реакцией, обращаю внимание на контраргументы;

5) корректирую тезисы и опять читаю их вслух (последнее — для новичков);

6) за полтора-два часа до доклада отвлекаюсь, переключая сознание на все что угодно;

7) во время выступления говорю свободно, иногда заглядывая в тезисы;

8) по ходу дела корректирую содержание, отзеркаливая зал. Для новичков: заранее выясняйте состав слушателей — мужчины или женщины, уровень образования, должность, регион, национальный характер — и учитывайте его при написании тезисов. Хотите завоевать мир, отражайте его, но держите дистанцию! Индивидуальность не теряйте ни при каких условиях! Все. Главное — начать и помнить:

- **опирайтесь на симпатизирующее вам лицо в зале и забудьте обо всех остальных;**
- **если вы точно знаете, что хотите сказать, то вы уже на 50% победили; если нет — не выступайте.**

Итак, социальная коммуникация будет в полном порядке, когда вы научитесь налаживать связи, удерживать их и достойно выступать публично. Но вдруг так случилось, что надо общаться с журналистами. Информационщики — ребята особые, с ними не все так просто.

## Медиакоммуникация

Я всегда нравилась журналистам: плохим — потому что помогала сделать материал ярким, а хорошим — потому что им просто было интересно со мной работать. Ключи к овладению искусством разговора я уже изложила: ясно мыслить, посылать один «месседж», вкусно говорить, владеть голосом и интона-



цией. Но есть и специфика. Журналистам нужна провокация, событие. Даже симпатизируя вам, они всегда преследуют свою цель: поднять рейтинг издания, а не ваш. Осторожно! Делайте все, чтобы расположить их к себе, но никогда не доверяйте им полностью. Я не говорю о желтой прессе, ее лучше НЕ ЧИТАТЬ, В СУДЫ НА НЕЕ НЕ ПОДАВАТЬ, ПРОСТО ИГНОРИРОВАТЬ. Но даже с нормальными изданиями нужно держать ухо востро.

В 1998 году после финансового кризиса наступил политический. Все правительство ушло в отставку. Новый премьер-министр Е. М. Примаков хотел оставить меня руководителем Госкомитета по малому бизнесу. Коммунисты, утвердив Примакова в парламенте, потребовали сменить меня. Для начала Госкомитет включили в состав Антимонопольного министерства, поставив во главе коммуниста Ходырева. Я оказалась висящей на крючке. Перед каким-то ознакомительным совещанием у Ходырева меня поймал журналист и, представившись корреспондентом Интерфакса, спросил, хочется ли мне не руководить собственным маленьким министерством, а быть всего лишь заместителем Ходырева. Я, естественно, ответила, что не хочется, и обосновала это сложностью проблем с малым бизнесом и необходимостью иметь отдельное подразделение. На следующий день на ленте Интерфакса появилось сообщение: «Хакамада принципиально отказывается сотрудничать с коммунистом». Тут же последовал резкий ответ новоиспеченного министра, и меня отправили в отставку. Крючок сорвался. Понятно, что все равно бы убрали, но прикрытием послужил какой-то журналист, явно сработавший по заказу.

Итак, давая интервью, надо:

- быть обаятельным, но не расслабляться;
- говорить то, что вы хотите донести до миллионов, а не то, что нужно журналисту. Он всего лишь канал передачи ваших мыслей;



- уважать журналиста и дать ему то, чего он хочет, — событие. Даже банальную мысль можно сформулировать ярко и нетривиально;
- не растекаться мыслью по древу. В этом случае возрастает риск того, что журналист будет находить в ваших словах ложные смыслы. Говорить четко, вкусно, лаконично;
- не реагировать на провокации: не оправдываться, а тут же небрежно, с улыбкой нападать. Как-то на региональном телевидении девушка строгим голосом, не улыбаясь, спросила меня: «Работа и хорошая мать — вещи несовместимые, вы согласны?» Сразу было видно, что для нее это вопрос риторический. Она была согласна.

Я: Вы замужем?

Журналистка (*растерявшись*): Да.

Я: Дети есть?

Журналистка: Нет.

Я: А если будут, то уволитесь? Вы — не профессионал? Ваша работа — так... промежуточная станция? Я думаю, нет. А значит, и мамой будете хорошей, и журналисткой.

Журналистка: Давайте перейдем к следующему вопросу.

Если идет запись, журналист, возможно, выкинет этот неприятный для него кусок; а в прямом эфире вы окажетесь победителем, косвенно высказав свою позицию, сделав комплимент оппоненту и вызвав уважение аудитории.

## Телевыступления

На телевидении важно, кроме всего перечисленного, правильно располагать себя в пространстве. Постановка ног, прямая спина, посадка чуть-чуть вполоборота, чтобы оставлять пространство

сзади и не делаться плоским, поворот головы, в меру живые руки, улыбка, выражение глаз. Камера все высвечивает: злость, растерянность, страх и так далее, особенно на крупных планах. Приучайтесь садиться так, чтобы, даже говоря с журналистом, вы ловили камеру. Ведь ваша цель — контакт со зрителями. Вы не просто ведете диалог с журналистом, а общаетесь с миллионами. Ключ к успеху — контролируемая расслабленность, как у актера, играющего самого себя. Итак, телевизор требует:

- естественности и эмоций;
- контроля за словом и телом;
- обаяния и силы.

Звучит чудовищно сложно! Не страшно. Главное — практика и разбор полетов. В первый раз мало у кого получается, но, если анализировать выступления и делать «работу над ошибками», каждый следующий эфир будет лучше. А если телевизор — не обязательное условие продвижения в профессии, можно и во все на все плюнуть. Провались она пропадом — минута славы! Кстати, к социальной коммуникации относится и ваш имидж, но об этом позже. Пора перейти к бизнес-коммуникации.

## Деловая коммуникация

В период роста экономики неумение вести переговоры и собирать вокруг себя креативных людей мало отражается на прибыли. Она как-то растет и растет. В конце концов, а зачем тогда платить HR-менеджерам? Пусть работают. Но в кризис ответственность полностью ложится на руководителя, ведь менеджер по персоналу не сможет провести эффективные переговоры, скажем, по снижению зарплат. А финансовый директор не справится с банком, требующим погашения задолженности.

Кризис 2008 года показал, что дела у среднего и малого бизнеса пошли прахом во многом из-за неумения договариваться. Если учесть, что впереди длинная фаза нестабильности мировой экономики, искусство ведения переговоров, особенно если вы в слабой позиции, становится фактором выживания. Не все же подходят к кризису с долгами, кто-то чувствует себя прекрасно и становится королем. Но королей, а точнее, их заказов и денег, на всех не хватит. Победит тот, кто умело убедит.

Что же делать?

1. Любыми способами, хоть молитвами, создать настроение успешного предпринимателя. В истерике и депрессии вести переговоры нельзя. Помните анекдот про слона? «С таким настроением слона не продашь!» — хорошая фраза. Поэтому, что бы ни случилось, снимаем стресс, даже если завтра дедлайн по оплате долгов, а сегодня нужно договориться о деньгах с инвесторами. То же самое и при поиске новой работы или инвестиций, при прохождении тестирования. В печали ничего не получится.

**Краткая формула подхода к теме в условиях личного кризиса:**

**кризис → депрессия →**

**→ «умерли» → взбодрились →**

**→ ведем переговоры**

**(все в ускоренном режиме, а то обанкротитесь).**

2. Разработать широкое меню интересных предложений для другой стороны. Широкое, так как короли разные, а в России субъективно-психологический фактор играет бóльшую роль, чем на Западе. Российские предприниматели склонны ко многому относиться предвзято, и это придется преодолевать, заманивая их в совместную работу, как под венец, с любовью.

3. Выявить потенциальных заинтересованных лиц, так называемую адресную группу. Чтобы продать идею, нужно знать свой рынок потребления и его платежеспособный спрос.

В непрогнозируемой и жесткой среде при недостаточно мощной позиции на рынке глупо играть мышцами. Монстры не заметят, а маленькие обидятся. Так же, как и надувать щеки. Всем не до вас. А вам, найдя потенциального заказчика, нельзя проиграть. Ситуация острая: стартовые возможности не дают шанса выиграть, а не выиграть нельзя. У вас весовая категория 60 кг, а у партнера по рынку 100 кг. Что делать? Это только в кино жиластая килька побеждает акулу. В жизни точно проглотит. В такой ситуации на помощь приходит Восток, а точнее, восточные единоборства, а еще точнее айкидо — искусство использовать в бою силу противника. Чем агрессивнее противник, тем лучше — мы просто возвращаем ему энергию его же удара. В политике я всегда была легковесом, выходящим на поединок с супертяжами. За мной не было ни крутых олигархов, ни политических кланов, ни либеральных народных масс. Пришлось включить «японца» — вежливого, но настойчивого, русского — искреннего и простодушного, и, наконец, мой армянский темперамент. Так сформировался личный стиль ведения переговоров.

## Айкидо переговоров

Итак, айкидо — искусство выигрывать, будучи слабее. В этом случае победа зависит от:

1) умения возвращать агрессию, не ставя блок, а пропуская ее мимо. Вы чутко реагируете на партнера, как партнерша в танце. Может, мужчинам роль партнерши и неприятна, ну что ж, тогда гордо стойте у стенки... без ресурсов;

2) умения предоставить другой стороне свободу совершать ошибки;

3) умения вычислять психотип оппонента;

4) умения ловить «свою» волну в переговорах и плыть на ней, как на доске. Чем круче волна, тем интереснее по ней скользить.

Вы уже наверняка поняли основные правила ведения подобных переговоров:

- забываем о гордыне, что совсем не в мачо-традиции. Нас интересует результат, а не «себя показать»;
- не спешим, ждем волну;
- больше слушаем, а не говорим, но стимулируем и поддерживаем беседу;
- входим в нужный образ. Ну, например: картинка № 1. Сидит себе инвестор в кино, отдыхает, а тут мы. Подходим, дергаем за руку и нашептываем: «Пойдем отсюда, я такое покажу, в сто раз интереснее!» — стираем, никуда не годится.

Картинка № 2: присаживаемся рядом, смотрим фильм, делаем пару замечаний, сосед кивает в знак согласия. После сеанса заговариваем, обсуждаем фильм, берем под руку, выходим, и он не замечает, как оказывается там, где нам нужно. Ключевые моменты — «присесть рядом» и «взять под руку», а не дергать за нее. Годится.

## Методы айкидо

### Отзеркаливание

Все теперь знают вульгарные приемы отзеркаливания и очень забавно их используют. Недавно, разговаривая с молодым человеком, что-то от меня хотевшим, я заметила, что он не сидит на месте, а все время крутится. И вдруг поняла! Это я кручусь,



а он за мной все повторяет. Я решила, что по первой профессии он — психолог. Так и оказалось.

Я не психолог, поэтому, понимая важность метода отзеркаливания, то есть отражения разных психологических типов, выработала свой подход.

Если обобщить типы огромного количества людей, встреченных мною в жизни, то условно можно выделить пять основных.

1. Бонвиван, или эпикурец, или гедонист.

Да... Все слова иностранные. Проще говоря, любитель хорошо пожить, потакая своим слабостям: поесть, выпить, женщины и т. д. Классический пример: Борис Немцов.

2. Условные чиновники — люди закрытые, мыслящие иерархично, сухие, говорящие суконными короткими фразами. Тут и примеров не надо: они везде и всюду, причем не только в ДЭЗах или министерствах, но и в бизнесе — чаще всего мелкие царьки.

3. Современные технократы: много иностранной бизнес-лексики, похожи на новейшие модели смартфонов (Дмитрий Медведев, Сергей Кириенко, Анатолий Чубайс).

4. Творцы, люди, одержимые идеей, наделенные воображением, эмоциональные (Евгений Чичваркин).

5. Игроки: меняют роли, совмещают в себе несколько психотипов (Владимир Путин).

Кто же я? Думаю, игрок, выросший из творца. Хотелось, конечно, остаться творцом, но политическая жизнь заставила.

Итак, психотипы есть. Вы можете назвать другие — не важно, лишь бы угадать человека. А как «считать» психотип, если времени на подготовку нет? Можно попробовать сделать это, оценив манеру собеседника одеваться. Бонвиван чаще всего

выглядит слегка небрежно, даже если и дорого. Есть в нем какая-то нескладность: или галстук сбился набок, или костюмчик не сидит, хоть и от Армани, и т. п.

Чиновник одет консервантивно-строго-никак.

Творец чаще всего тянется к божественным деталям — это шарфы, трикотаж, неожиданные цвета.

Технократ — стопроцентный образец стиля «яппи»: дорого, энергично, модно и стандартно до кончиков ботинок, как на картинках деловой рекламы.

Зачем вся эта морока? Да затем, что, считав человека, легче расположить его к себе, отразив, как в зеркале, и таким образом подав знак: «Я свой».

В России эта технология обречена на успех, так как деление на «своих — чужих» играет здесь решающую роль при поиске партнера, более важную, чем профессионализм. Жалко, конечно. Но что делать, все равно надо работать. А как работать? Отзеркаливать!

С эпикурейцем обязательно поговорить о том, что он любит. Если человек обожает поесть и выпить, то переговоры лучше вести в хорошем ресторане и принять живейшее участие в обсуждении блюд и вина.

С чиновником поговорить о бизнесе, причем на его странном языке, и сразу подчеркнуть выгоду вашей идеи не для человечества, а лично для него.

Творца легко воспламенить, замахнувшись на масштаб человечества. Я помню, молодые ребята рассказали мне, что хотят создать частный институт по подготовке современных программистов, так я аж до Путина дошла с их бумагами, просто так, безвозмездно. Очень идея понравилась.

С технократом можно начинать разговор сразу с сути дела: цена start-up, профит, косты и т. д.

С игроком... Это вы попали. Вам не повезло. Его можно переиграть, только опережая на шаг в смене ролей.

Очень важно умение располагать к себе в переговорах с ино-  
странцами.

Французы обожают Францию и свою кухню. Если не поговорить с французом о его культуре — это будет ошибкой. А если предложить отменить ланч в 12.30 — катастрофой. Одеться надо со вкусом, недешево, но и не слишком дорого и броско. Французы любят детали.

Итальянцы, наоборот, павлины и павлинов уважают. Будьте модным, ярким, вальяжным, шутите, смейтесь — тогда вы свой.

Американцы — технократы. Суть дела надо изложить быстро, точно, назвать сроки получения прибыли, сказать об объеме рынка и модели управления.

Китайцы — меркантильны. Где деньги — там и счастье.

Японцы — инопланетяне. Улыбки, долгие переговоры, цели туманны. Если на них прямо и откровенно напирать, ничего не выйдет. Японцы вас уважают, когда вы то, что можно выразить двумя словами, излагаете полчаса, «закапывая» смыслы в сложные намеки. О-о-о! Вас начинают ценить. Главное — не быть искренним и простодушным. Японцы сочтут вас за особь, близкую скорее к фауне, чем к человеческой цивилизации.

## Выбор места переговоров

Теперь все знают «про место». Недавно мой приятель испуганно заявил: «Все! Сделка не состоится!». «Почему? — удивленно спросила я. — Мы разработали схему, вполне успешную». «Ничего не выйдет! Я иду на их территорию»!

Какие глупости! Заучились на тренингах или в заговоры играем. Всем так и мерещатся видеосъемка, подставные официанты, подслушка и т.д. Спокойно. Забудьте Голливуд, все

это совсем не в нашей традиции и не с нашими масштабами. Конечно, встречаться на нейтральной территории или у себя — предпочтительнее. Но и в этом случае легко можно проиграть. Истинный боец выигрывает именно на чужой площадке. Так что плюньте. Но уж если принимаете у себя, то не напрягайте людей, не сажайте их так, чтобы им в спину дуло либо глаза слепило. В айкидо нужно, чтобы партнеры расслабились, а градус доверия повышался с первых же шагов. Поэтому не надо строить из себя царя-батюшку, лучше предложить гостям занять места по их желанию.

## Метод затягивания времени

Не надо спешить. По себе знаю. Так хочется аргументом двинуть на аргумент, показать свое знание вопроса, добиться результата. А нужно тянуть резину, но делать это живо и заинтересованно. Вначале задавайте вопросы, которые выведут на какие-то увлечения, найдите общую точку, и симпатия завяжется. Однажды сотрудничество состоялось только потому, что оба бизнесмена, как оказалось, интересовались изучением семейного генеалогического дерева. И если вначале с более сильной стороны шли распальцовка и понты, то, когда обнаружился общий интерес, интонация стала абсолютно другой — человеческой, и беседа потекла...

Если вас ставят перед выбором, не спешите говорить «да» или «нет». Оптимальный ответ: «Хорошая идея» (подсели рядом), «Надо подумать» (пошли под руку гулять...). Однажды мне предложили невыносимые условия сотрудничества по реализации моего кинопроекта. Я согласилась с продюсером, объявила, что надо подумать, и начала задавать всякие разные вопросы. Уже в конце беседы сам продюсер от этих условий отказался.



Задавайте вопросы и слушайте, поддакивая. Владимир Путин, когда только стал президентом и потому был не очень уверен в себе, чтобы расположить к себе матерого политического собеседника, задавал нужные вопросы и слушал, делая вид, что даже записывает. Тяжеловес заходил от восторга!

Спрашивается: а зачем эта тянучка? Да затем, что нужно расслабиться, привыкнуть, считать психотип и дожидаться, когда беседа развернется в вашу сторону. Как на фондовом рынке. Вы же слабее, а значит, внимательнее и терпеливее.

А что делать, если вас прижали к стенке: да или нет, здесь и сейчас или никогда? На этот случай заготовьте внешний звонок типа «теща угорела» (шутка) и сматывайтесь. Никогда не принимайте решение под нажимом. Берите паузу. Копируйте поведение мужчины, жена или любовница которого хочет «окончательно выяснить отношения». Что он делает? Правильно: растворяется на манер булгаковской нечисти — вроде только что был тут, и уже нет его...

## Метод красных слонов

1. Отдайте другой стороне то, что она хочет, а свои интересы замаскируйте в мелких, но ключевых деталях. История капитализма в России насчитывает фактически всего одно поколение, поэтому большинство успешных бизнесменов больны комплексом полноценности. Это значит, что они никого не слышат и гнут свою линию. Например, многие собственники хотят и полностью управлять всем проектом, в том числе креативом. Если они и соглашаются на партнерство в чужом проекте с тем, у кого как раз нет необходимого объема инвестиций, то забирают все. А у вас опыт, связи, креатив и ответственность. Налицо конфликт интересов.



Отдайте ему функцию управляющего. Он все равно не справится и обратится к вам, а вы получите финансирование. Вам шашечки или ехать, в самом-то деле?! Не спешите, идите шаг за шагом! Жизнь все расставит по местам. Начинайте, поставив перед собой одну задачу, а не все одновременно. Жадный теряет последнее!

2. Если проект соглашения готовит ваша сторона, то ясно опишите то, что готовы уступить полностью или частично. И бейтесь за эти позиции долго и мучительно, выматывая противника. А самое важное для вас, наоборот, оставьте под конец разговора и небрежно склоняйте оппонента к согласию, так как вы уже многое, что называется, «отдали». В парламенте мы были в меньшинстве. Чтобы изменить тот же проект налогового кодекса, наши депутаты забрасывали партию власти миллионами поправок, зная, что большинство будут отклонены. После трех-пяти часов обсуждения мы запикивали что-нибудь «проходящее». От усталости все голосовали «за», а именно там и содержалось главное для нас.

Кстати, если проект готовит другая сторона, не соглашайтесь обсуждать его «с листа». Получите заранее, посадите юриста и... пошла работа над поправками. Конечно, в этом случае юриста надо брать с собой и на переговоры, так как градус занудства будет настолько высок, что вы же и сломаетесь. А ломаться нельзя. Юрист скучно «гудит», а вы в конце каждой поправки поддерживаете его мощью своей харизмы. Если ее нет, просто киваете головой. Ваша задача — эмоционально склонять в свою сторону.

Итак:

**красные слоны — это интересы,  
от которых вы готовы отказаться,  
но об этом никто не знает.**

**На то они и красные, что занимают много места, причем самого почетного.**

## Важные мелочи

В сложных переговорах не пренебрегайте деталями. Невозможно заранее просчитать, что «выстрелит». Все виды оружия должны быть наготове.

1. Обратите внимание на ваш стиль: а вдруг он некомфортен для собеседника? В этом случае нужно найти компромисс между вашей и его индивидуальностями. Подберите правильные очки. Добрые и не затемненные. Рок-звезду будете изображать, если хочется, в ночном клубе.

2. Не сидите, как будто аршин проглотили, это напрягает и вас, и оппонента. Лучше расположиться комфортно, не разваливаться и чуть-чуть наклониться вперед. Не надо долго и пристально смотреть в глаза, вы же не на бой вызываете. Но если вы смотрите все время вбок или у вас глазки бегают — вас точно примут за жулика.

Главное, как фотомодели:

**гармонично для себя и окружающих помещать себя в пространство.**

Кстати, мой знакомый фэшн-фотограф заметил, что этим искусством владеют даже далеко не все модели, а уж бизнесмены — совсем никуда не годятся. А зря — теряют огромный ресурс влияния на собеседника.

3. Раз руки свободны, иногда жестикулируйте. Не грызите колпачки, не стучите зажигалкой, не рисуйте человечков. Этим вы выдаете свое волнение. Представьте, что вы добрый Будда, и общайтесь.

4. Sex forever! Я имею в виду обмен энергией между полами. Не забывайте о нем. Недаром в знаменитом фильме «Красотка» с Ричардом Гиром и Джулией Робертс последняя выполняла роль эскорта при деловых переговорах. Копировать не надо. Есть разница между правдой кино и правдой жизни. Но... был у меня случай. В Конгрессе США я беседовала с женщиной-депутатом из какого-то далекого штата типа Оклахомы или Аризоны. «Считать» ее было невозможно или, скорее, наоборот, слишком легко. Простая американская деревенская баба, готовая обсуждать топик «Уделаем мужиков!», но никак не повестку разоружения между США и Россией. Я совсем было растерялась, но ее сопровождали два помощника, будто сошедшие со страниц журнала *GQ* или *Men's Health*. Под метр девяносто, косая сажень в плечах, идеальные костюмы типа от Армани, у каждого в ухе — сережка. Черный — специалист по внутренней политике, белый — по внешней. Я обомлела. Как говорит Зверев, звезда была в шоке. Мне так захотелось с ними поговорить! И поговорили. Оба оказались блестящими специалистами. Депутатша во время нашей интеллигентной беседы радостно улыбалась и кивала головой. Мы расстались, довольные друг другом. С тех пор меня не покидало отвратительное чувство тоски при виде наших заморенных политфункционеров. Мне бы таких помощников, я бы горы свернула и реки повернула! Ну да ладно, размечталась...

5. По поводу голоса мы уже договорились: тон пониже, спокойный. Интонацию менять, держать паузу, не бубнить монотонно. Хотя все зависит от того, кого вы отзеркаливаете. В случае с «чиновником» быть скучным — как раз наоборот, путь к успеху.

## Наезд

Не все же благодать. Во время переговоров ваш оппонент может на вас грубо наехать по двум причинам: или с целью провокации, чтобы заставить вас потерять равновесие, или по несдержанности натуры. Держитесь. Повернитесь чуть вбок, «пропустите» этот ураган мимо, как сквозняк, сосчитайте до пяти и отвечайте спокойно. Например: «Может быть, вы правы, но давайте успокоимся. Нам же вместе работать». Или, улыбаясь, отзеркальте по принципу «сам дурак» и переведите все в шутку, копируя агрессивную интонацию собеседника. Терпение! Вы отыграетесь тогда, когда будете в своем потоке. Если с его стороны пошла злость — это хорошо, это уже первая ошибка. Главное — дожидаться, когда будет сделана содержательная ошибка, и вовремя вступить в собственную активную игру.

Бывает и так, что, сколько вы ни стараетесь плести паутину, чувствуете, все бесполезно. Тогда приготовьтесь и, понимая, что готовы расстаться, рискуйте — наносите «удар в челюсть». Жестко и бескомпромиссно. Сильнее наклоняетесь вперед, сокращая пространство, пристально, не отрываясь, смотрите в глаза и «убиваете».

*К айкидо этот прием не имеет никакого отношения. Помните:*

**«удар в челюсть» — крайняя мера,  
когда терять уже нечего.**

**Главное — не удар, а точно пойманный момент  
безвыходности положения.**

*И последнее:* всех переговоров не выиграть. Не страшно. Проведите анализ ошибок — собственных, а не оппонента — и снова вперед!

Глава 4

# TEAM BUILDING ДАО





## Офисный синдром

После окончания института и аспирантуры у меня стал резко развиваться офисный синдром. Все началось с малого. В НИИ Госплана, сидя за столом так, что спиной приходилось упираться в стул коллеги по отделу, я с завистью поглядывала на отдельный кабинет начальника. На кафедре политэкономии вуза, начав преподавательскую карьеру с низшей ступени ассистента, я долго билась за отдельный стол, но безрезультатно. Уже став доцентом, я все равно делила его с коллегой. И даже в бизнесе, на бирже с ее огромными площадями, отдельного кабинета мне не досталось. Наконец забрезжил свет в окошке Государственной Думы, но... и тут ожидания оказались напрасны. Кабинет в 12 м<sup>2</sup> я делила со своей командой помощников. Но не отчаивалась и трудилась. И мое терпение было-таки вознаграждено. Став членом федерального правительства, я въехала в большой кабинет с приемной. Потом, вернувшись в парламент и став вице-спикером, поселилась в еще более пафосном кабинете, в котором каждое утро с наслаждением гладила кучу телефонов спецсвязи, стоявших на отдельном столике. В периоды, когда я выпадала из власти, как птенец из гнезда, муж срочно организовывал мне частный офис с кабинетом. Он понимал, что без кабинета птенец погибнет, надо срочно обустроить новое гнездо...

Так случилось и в 2004 году после президентской кампании. Год я трудилась в частном офисе, снятом с большим трудом. Все арендаторы тряслись, думая, что вслед за Хакамадой придут проверяющие органы. Как всегда, самой храброй оказалась женщина, кстати, в прошлом врач. Благодаря ей я обрела убежище, успокоилась, но ненадолго. В 2005 году синдром прошел. Резко и неожиданно. Я вдруг поняла, что больше не хочу офиса. Не хочу туда ездить, тратить время и деньги. Мне понравилась мысль работать дома, в своем кабинете. А встречи? Их всегда можно назначить в ближайшем кафе. А помощники? Так им еще лучше сидеть дома за компьютером, совмещая работу на меня с другими заработками или учебой.

В течение недели я закрыла свою контору, купила офисный мобильный телефон, отдала секретарю. Всех перевела на свободный график и... на следующий день проснулась с чувством абсолютной свободы и непривычного ощущения «никому ненужности». Офисный синдром прошел, но его сменила легкая пустота. Сломался стереотип организации времени и пространства, а замены не возникло. В каком-то прибитом состоянии я начала работать дома. Неуверенно встречалась в кафе, озираясь кругом, что-то сочиняла про ремонт в офисе... Но уже через полгода «ломка» закончилась, и мне стало хорошо. Пришло ощущение хозяйки положения, плотно осевшей в своем жизненном гнезде. Все! Фриланс окончательно победил офисную зависимость. Теперь я с наслаждением наблюдаю за тем, как моя помощница Ирина, шагая со мной по Большой Дмитровке, отвечает по мобильнику: «Але! Офис Ирины Хакамады, здравствуйте».

Какие же преимущества я получила, став фрилансером?

- Сократила расходы на поддержание своей деятельности (написание книг, участие в теле- и радиопрограммах, про-

ведение мастер-классов по всей стране и СНГ, чтение лекций в вузах);

- стала экономить время на передвижении по городу, высвободив дополнительные часы для ребенка, хобби и спорта;
- обрела новые возможности самовыражения в творчестве, используя преимущества Интернета. «Проснулась» в ЖЖ, в YouTube, в блогах и журнальных колонках.

## Office in или office off?

Free lance — внештатный. Соответственно, free lancer — фрилансер — внештатный работник. Если копнуть еще глубже, то free lance — это «свободное копье», то есть свободный воин или вольный охотник. Последнее определение мне особенно нравится. Пошел на охоту в Большой Город. Что поймал, то и твое. Знаешь заветные места, тропинки, а иногда просто случайно на дичь нападешь. Главное — метко стрелять, чувствовать зверя и не теряться. А не хочешь — не идешь на охоту. Лежишь дома, лапу сосешь. Настроение такое. Или не везет, ничего не ловится... Все бывает. Но зато все дни разные, разнообразные и потому интересные. Ой! Занесло опять в сторону...

Итак, есть две формы внеофисной работы.

1. По трудовому контракту с фирмой. Чаще всего деятельность связана с использованием компьютера. Так работают редакторы, веб-дизайнеры, переводчики, бухгалтеры.
2. Абсолютно свободные профессионалы, работающие за гонорар (люди творческих профессий, бизнес-консультанты, коучи, психологи, тренеры, массажисты на дому и так далее).

Моя приятельница психолог работала в частном институте оказания психологической помощи. Получала достойные деньги

за полный рабочий день. Потом уволилась и стала консультировать индивидуально. Доходы те же, а свободного времени больше. Занялась наконец вплотную ребенком, перед тем как ему поступать в вуз.

В любом случае обе формы хороши тем, что вы получаете деньги за результат, а не за время, проведенное пред очами начальников. С другой стороны, нет рабочего коллектива, корпоративных праздников и дней рождений, выездных тренингов, 23 Февраля и 8 Марта. Если без этих маленьких «фирменных» радостей вам невмоготу, то лучше выбрать office in.

Вообще, встав перед выбором «in» или «off», в первую очередь стоит прислушаться к себе, чтобы понять, насколько вам близки плюсы вольного полета и готовы ли вы принять его минусы. Плюсы я уже описала. Это:

- **свободный график;**
- **никто ничему не учит;**
- **самостоятельность в принятии всех решений.**

Теперь минусы:

- **нет отпусков, столовых, больниц, санаториев, детских садов и других благ корпоративной социальной защиты;**
- **нет офисной одежды;**
- **дом — это офис, и надо поделиться площадью, а ее иногда тоже нет.**

Если все это вас не смущает, тогда следующий этап: надо разобраться, насколько ваш психологический тип личности соответствует такой работе. Ответьте на несколько вопросов.

А) Вы готовы к самодисциплине? Если уже с утра вы зависли или в ЖЖ, или в кровати, то вскоре все разладится и точно придется лапу сосать.



Б) Вы готовы нести персональную ответственность за результат или отсутствие одного? Эта ответственность будет совершенно конкретно выражаться в цифрах вашего дохода.

То есть вы готовы стать лидером своей жизни?

В) Вы готовы к тому, что будет то густо, то пусто?

Г) Вы уверены в своем профессионализме настолько, чтобы продавать его на рынке труда самостоятельно?

Д) Вы действительно умеете продавать свой профессионализм?

После ухода из политики я полгода пыталась ответить на эти вопросы, особенно на два последних, так как с первыми тремя у меня все было в порядке. Думала и писала роман «Любовь вне игры»... Когда написала, то окончательно ответила «да» и работала три модели организации своей работы.

1. Я — носитель профессии и одновременно базовый офис: я сама занимаюсь рекламой, заключаю контракты, веду бухгалтерию, переговоры, организую встречи. Кажется, что это фантастика, но так работают очень многие из моих творческих друзей.

2. Я — носитель творческого продукта и нанимаю на аутсорсинг команду: бухгалтера, пиарщика, агента и так далее.

3. Смешанная модель, пожалуй, самая удобная для меня. Делаю сама все, что мне интересно из первой модели, и нанимаю людей исходя из принципа минимизации расходов. В результате мне понадобилось... два человека.

Я сама себе пиарщик и агент. А вот поддерживают и обрабатывают полученные заказы другие. Так все и наладилось. Не сразу, постепенно, но я и не спешила.

С 2006 года началась новая жизнь: странное чередование полной тишины и бурной активности. Иногда густо, а порой действительно пусто. Но кайф для меня в том, что я теперь

действительно пишу свою мелодию, играя и на черных и на белых клавишах. Вот так.

И напоследок о том, что мне помогло.

- **Терпение и удержание энергии на пути к заветной мечте. Не гаснуть быстро, а доводить все до результата, пусть даже выраженного в другой форме.**
- **Обладание исключительным профессиональным ресурсом, но при этом гибкое отношение к заказчику — к его запросам относительно содержания и цены.**
- **Искусство ведения переговоров.**

Так что, если все надоело — вперед! А если нет, если хочется быть членом корпорации, приятной во всех отношениях?

Тогда поехали дальше...

## Стая или белая ворона?

В одном из номеров журнала *Esquire* авторы, ученые и творческие люди рассуждали на тему «Что изменит все». Художник Дмитрий Готов выдвинул прекрасную, на мой взгляд, идею. Ход его рассуждений был примерно следующим: 90% деятельности — абсолютно бессмысленны, причем 50% из них — активно вредны. Ну, например, фильмы ужасов и прочая коммерческая шелуха по телевидению. Никому не надо столько книг, фильмов, джема или зубной пасты. Самое ценное — свободное время. Все изменится, когда все люди, а не только художники, дойдут «до ручки» и, откинув ненужное, высвободят время, чтобы распоряжаться им самостоятельно. Это изменит все.

Мне эта идея показалась чудесной, хотя я понимаю, что ее носитель — человек творческой профессии, глубокий индивидуалист. Рассуждаем дальше.

Много лет назад, будучи политиком, я участвовала в завтраке с Хиллари Клинтон. Первая леди Америки, приехав в Россию, пригласила на него женщин, занимающихся различными социальными программами. Все приготовились обсуждать гендерные проблемы, но Хиллари удивила гостей. Тон беседы был задан следующим вопросом: как совместить индивидуализм западного мира, усиленный к тому же Интернетом, и коллективизм восточных цивилизаций, характерный, например, для Китая или Советского Союза? Ведь в каждой модели общественного поведения есть свои плюсы и минусы, и гармония помогла бы избежать многих социальных конфликтов.

Действительно, кто есть по сути своей современный homo sapiens? Человек общественный (по Карлу Марксу) или человек индивидуальный (по Сартру и другим экзистенциалистам)? Или же нечто третье? (Теория Хаоса.) Недаром по версии «Независимой газеты» образ индивидуалиста, побеждающего систему, воплощен в качестве мощного мифа именно в Голливуде. Индивидуализм возведен до уровня массового культа, чтобы установить баланс по отношению к ловко формируемому элитой порядку существования общества. Проще говоря:

- как любить ближнего на расстоянии;
- как сохранить свободу в корпорации;
- как создать гармоничную команду?

Об этом пойдет речь дальше.

## **Как вписаться в корпоративную среду, будучи чужаком**

Корпорации заглатывают и переваривают огромное количество наемного труда, включая и высокопрофессиональный.

Одни работники, пройдя карьерную мясорубку, двигаются к высотам топ-менеджмента, а другие на всю жизнь остаются стандартным полуфабрикатом. Кстати, последних — большинство. Корпорации сродни авторитарным режимам. Они:

- **опираются на массы, а не на индивида;**
- **вырабатывают стандартное мышление;**
- **стремятся к стабильности и предсказуемости кадров.**

Корпорация, как большая семья, воспитывает дух патернализма и требует отдачи всех сил, в том числе лично-эмоциональных. За это работник получает защиту и инфраструктуру жизни. Если ты хочешь быть свободным и сохранять частное пространство, то такое желание противоречит корпоративной культуре.

Кстати, многие эксперты считают, что явного противоречия между коллективизмом и индивидуализмом нет. Социальные сети в Интернете демонстрируют солидарность, то есть «коллективизм снизу», очень мощно, защитив, например, юриста ЮКОСа Бахмину или борясь с ГАИ и мигалками.

О силе института социальных сетей пишут и супруги Тоффлер в «Революционном богатстве»<sup>1</sup>. По Тоффлерам, именно социальные сети, а не бизнес и не политика, будут в скором будущем править миром.

А что делать, если вы встроены в модель «коллективизма сверху», с характерной для нее иерархией начальников и деспотизмом стандартных ролевых установок? Давайте попробуем разобраться. Я, например, глубокий индивидуалист, но, будучи министром, работала в правительственной корпорации. И, тщательно изучив ее нравы и порядки, пыталась не плыть

---

<sup>1</sup> Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство. — М.: АСТ, АСТ Москва: Профиздат, 2007.



против течения в процессе реализации своих идей. Получалось. Главное:

- **не сдавать идеи, но подчиниться неписаным правилам. (Читай «Секс в Большой политике», автор — я.)**

Надо всегда помнить — не обижаясь, а просто ставя себя на место начальника, — что индивидуалист нелюбим, так как непредсказуем. Нам часто приписывают коварство и относятся с подозрением, так как мы отличаемся от массы. Индивидуалисту не прощают ошибок, так как просто не хочется их прощать. *Enfant terrible*, в отличие от «Душечки», всегда вызывает раздражение.

Значит, что надо делать?

1. При подписании контракта оговорить границы своей свободы, включая вечера, необходимые для ваших увлечений (танцы, живопись и другие хобби), и время отпуска (особенно если есть маленький ребенок).

В свое время премьер-министр Черномырдин пригласил на должность вице-премьера олигарха Владимира Потанина. Это был прорыв! Но вскоре Потанин уволился. Ходили слухи, что чашу терпения премьера переполнила привычка бизнесмена пользоваться собственной, а не служебной машиной и питаться специально привезенной едой. Оговорил бы все это сразу, может, Виктора Степановича сей факт и не изводил бы так.

2. Компенсировать некую отчужденность приглашениями к себе домой с демонстрацией плодов своих увлечений (фотография, пение под гитару, стихи). Тогда вы будете приняты, несмотря ни на что. А это «что» может быть микроскопическим, но иметь серьезные последствия. Моя приятельница из частного сектора попала в государственный. Так



даже покупка ультрасовременного аппарата для варки кофе привела тетек и дядек в культурологический шок. Как быть?! Пригласить на дачу, напоить кофе и... еще чем-нибудь, более привычным для такого контингента.

3. В НИИ АСУ Госплана СССР меня бесили сплетни и вязание в свободное время. Я придумала, как всего этого не замечать. Очень просто. Читать художественные книги или профессиональную литературу. Помню, в Государственной думе я периодически изнывала на скучных совещаниях и вдруг заметила, как один депутат с умным видом уставился в бумаги на столе. Присмотрелась, а там — детектив. Молодец!

4. Не втягиваться в сплетни — станет тошно, и точно со всеми перессоритесь. Индивидуалист, что называется, не по этой части. Если вам рассказывают что-то очень интимное, личное, вежливо слушайте и под любым предлогом смывайтесь.

5. Не учить никого жизни, даже если вам претит поведение коллектива. Если у вас просят совета — помогите. Если не просят — не надо. У всех разные представления о жизни и уровень культуры. Не пытайтесь никого переделать. Станете врагом. Если кто-то ест холодец, выйдите из офиса. Вернетесь, а он/она уже поели!

6. Не рассказывать о своих личных переживаниях, даже когда захочется. Это, как правило, плохо заканчивается. Для откровенных разговоров есть друзья. А друзья на работе — сложная тема.

7. Если завели служебный роман, то лучше кому-то уволиться.

8. Эффективно обменивать высокий профессионализм и дисциплину на лояльность начальства.

9. Корпоративные праздники посещать, но сильно в них не «погружаться». Запишите в телефон даты дней рождения и всех поздравляйте.

10. Оставаясь равнодушным к каждому в отдельности, проявлять симпатию к коллективу: не делать по отношению к другим того, чего не хотели бы по отношению к себе.

Вот так, тихо-тихо... и «вписались», отстояв свой индивидуализм. Хотя понимаю, что в любой коллектив влиться очень непросто. Вы — один, а коллективов этих приходится менять много.

## **Как наладить бесконфликтные отношения в коллективе**

Решите, что для вас важнее: деньги или атмосфера. По возможности (повторяю: по возможности!) выбирайте атмосферу. Тогда сохраните здоровье, счастье в личной жизни и проживете подольше. Пластичный, органичный вам коллектив — большая редкость. Я уходила от больших денег ради свободы, если при всех моих стараниях среда оставалась некомфортной или враждебной. «В неволе не размножаюсь...» — так в шутку однажды ответила на заманчивое политическое предложение. И это действительно так. Нет идей, вдохновения, настроения, если тебя не любят. Последняя фраза звучит очень пассивно. Попробуем занять активную позицию: если мы не можем повлиять на атмосферу в коллективе, то меняем свое отношение к нему.

1. Не навязываемся, а спокойно работаем. Все равно что пришли в спортивный клуб. Со всеми поздоровались, улыбнулись, отпахали и ушли. Жизнь шире, чем работа.

2. Максимально используем айкидо в отношениях (см. выше), особенно метод отзеркаливания.
3. Под любым предлогом на 5–10 минут выходим из помещения на свежий воздух.
4. Избавляемся от подозрительности. Чаще всего люди уделяют нашей персоне меньше внимания, чем нам кажется. Это касается и карьерного роста. «Меня хотят съесть, а соседа продвинуть. Меня гнобят, чтобы не пустить выше. Меня травят, чтобы найти другого». Подобные корпоративные мании не обеспечат успеха, но точно поломают жизнь. *Спокойнее, тише и чуть равнодушнее к карьере!* И успех, как это ни странно, придет.
5. В коллективе все бывает. Не обижаемся! Не держим зла! Обиженные — неудачники, так как у них нет времени на самосовершенствование. Весь пар уходит в злобный гудок. Судим людей не по словам, а только по поступкам. И все равно прощаем. Если бы я в политике не прощала, сейчас была бы похожа на пересушенную воблу.
6. В самом начале работы берем на вооружение иронию, юмор, самоиронию и тактичное ограничение общения профессиональными рамками. Если будем на старте самими собой — это гарантия того, что потом на нас уже не обидятся.
7. Если не вмоготу — нападаем! Но уж тогда «бьем» наповал.
8. Одеваемся элегантно-строго. На вопрос: «Как дела?» — не кричим, что все восхитительно. Мы не в Америке. «Как дела?» — «Да так, потихоньку...» И все. У нас в России зависть — национальный вид спорта.

Подытоживаем. Конфликты возникают на:

- профессиональной почве (не обсуждается);
- почве человеческих слабостей (зависть, грубость и так далее);
- почве отсутствия культуры коммуникации.

Надо поставить перед собой задачу: чего мы хотим? Стать неформальным лидером или «лишь бы меня не трогали»? А исходя из задачи, выбираем коммуникацию: активную или пассивную (см. выше). И вперед:

- **коллектив пойдет навстречу нам;**
- **главное — его услышать.**

## Dream team — команда нашей мечты

Выше мы обсуждали тему вхождения в коллектив, в команду с позиций рядового служащего, менеджера среднего звена. Теперь наступило время перейти от взгляда «снизу» к взгляду «сверху». Как построить приличный коллектив, где командный дух солидарности не убивает личность, а позволяет ей полностью раскрыть способности? И вообще, надо ли ломать над этим голову? Начальник — главный! Всем подчиняться, и все... Так и слышу голоса: «Командные мечтатели никаких команд не строят!»

Откуда, кстати, возник термин «команда мечты» — dream team?

Напомню, с чего все началось. Америка славится своим профессиональным клубным баскетболом. Звезды американского баскетбола — прекрасные шоумены, голливудские актеры, любимцы публики и на спортивной площадке, и за ее пределами. Как-то спортивные функционеры решили составить сборную США из клубных звезд. Многие к этому эксперименту отнес-



лись скептически: звезда работает на себя и о команде не думает. В футболе или хоккее подобные опыты, проводившиеся в том числе и в России, хороших результатов не дали. Команды рассыпались. Но на этот раз произошло чудо. Игроки в едином стремлении к победе забывали о себе и передавали пас тому, кто находился в лучшей позиции. Игра получилась фантастическая. Эту команду и назвали Dream team — команда мечты. Так и вошел термин во все области, где требуется союз *сильных и равных*.

В «Независимой газете» он упоминается в связи с победой президента Обамы и последующим выстраиванием его администрации. Обама оказался первым среди равных. Получив голоса на пике раскрученной популярности, но не имея большого опыта, он включил в свою команду политических тяжеловесов, в том числе Хиллари Клинтон, и создал абсолютно взаимозаменяемый звездный кабинет. Недаром мир вначале вздрогнул от харизмы чернокожего лидера Америки, а потом сообразил: Обама — проект. Умело сделанный командный проект Демократической партии США. Это политика. А бизнес?

Как-то пришла в один частный банк проводить мастер-класс. Чувствую, зал уставший и слегка замученный. Выяснилось, что в течение двух дней до этого весь коллектив, включая солидных тетек и дядек, бегал по лесам и полям России в поисках своего... начальника. Бегали без особого энтузиазма, так как хотели искать... заместителя начальника. Он добрее и симпатичнее. Говорят, что подобную технологию выработки «чувства локтя» тоже придумали американцы. Что примечательно, работники упомянутого банка заметно боялись своего начальника и покорно реализовывали заокеанский опыт, больше подходящий бойскаутам или советской пионерии в игре «Зарница».



Итак, можно строить команду, где лидер — первый среди равных, а можно лепить мини-вертикали власти во главе с собой любимым.

Для России характерно, скорее, последнее. Страна вождей и начальников, накопившая огромный византийский опыт иерархического управления и, может быть, поэтому так слабо реагирующая на новые вызовы. Нефть и газ позволяют смазывать ржавые механизмы принятия решений. До следующего кризиса...

Кстати, по поводу вызовов. Впервые колокольчик прозвенел в 90-х годах XX века. Крупнейшие мировые корпорации одновременно предприняли попытки внедрить в вертикаль управления «горизонтальные» площадки, позволяющие работникам обсуждать и вырабатывать новые подходы.

Зачем? Жизнь, а точнее, рынок, а еще точнее, потребитель заставили. Покупатель устал от стандартной продукции и захотел индивидуального подхода: специальной комплектации автомобиля, бутикового отеля, домашнего ресторана и так далее. Не минимальная цена, а оптимальное соотношение «цена — качество» победило и потребовало от гигантов индустрии большей креативности и индивидуального подхода в управлении. В результате в течение десятилетий сформировалась смешанная модель управления. Чем меньше предприятие, чем больше оно связано с новой экономикой, экономикой интеллекта, тем больше надо понимать и учитывать природу творчества и имплантировать ее в вертикаль контроля за реализацией решений. Более демократическое управление позволяет усилить мотивацию работника не только за счет финансовых бонусов и угрозы увольнения. Креативные горизонтالي развивают самомотивацию, играя на честолюбии, мечте тех самых 20% (см. главу о лидерстве) активных людей, без кото-

рых движение вперед невозможно. Чем более традиционна отрасль (нефть, металл, газ, машиностроение), тем жестче структура управления делится на две составляющие: корпоративный планктон и узкий круг элиты, принимающий решения. Хотя в свое время даже на конвейерном производстве японцы стали создавать «кружки качества» — брейнсторминги по улучшению условий труда.

Есть корпорации, где цветы управленческой демократии сохнут на корню. Кислотная почва Белого дома не позволила мне в свое время вырастить ростки креативности у моих подчиненных. Страх сказать что-то критическое про корову, дающую молоко и бесплатное медобслуживание, победил желание высовываться. Конечно, во всех моделях есть исключения. Супергигант Microsoft вырос на демократичности Билла Гейтса, а компания Apple славится тем, что ее руководитель — гений креатива и маркетинга — требует только выполнения своих идей и в чужих не нуждается. Но любые исключения подтверждают правило: в постоянно меняющемся мире, турбулентном и непредсказуемом, ставка делается на мозги и творчество, несовместимые, по сути, с тупым единогласием. Путь: умная комбинация вертикалей и горизонталей. Чем быстрее Россия освоит новую экономику, тем современнее будет управлять человеческими ресурсами. Вся наша деспотическая дремучесть — от архаичности структуры производства. Так и влачимся по пути прогресса, имея производительность труда на уровне 1931 года в США и 1955-го в Германии. Кстати, в первом случае был период Великой депрессии, во втором — трудное послевоенное время.

Итак, суть креативной команды, основанной на современном институте лидерства, а не на вожизме, заключается в следующем:

- в четком распределении функций;
- в том, что цели всех участников соизмеримы и неконфликтны;
- в том, что соглашение обо всем перечисленном гласно или негласно, но соблюдается.

Союз правых сил на своем примере продемонстрировал эволюцию командного строительства. Впервые собравшись вместе, Сергей Кириенко, Борис Немцов и Ирина Хакамада (публичные лидеры), а также Анатолий Чубайс и Егор Гайдар (непубличные лидеры) решили выстроить партию, руководимую пятью сопредседателями в лице вышеперечисленных. Задача непростая, однако мы справились, распределив между собой функции и «сверяя часы» раз в неделю. Но то были цветочки, а ягодки начались, когда «публичная тройка» впервые вышла к прессе. Картинка оказалась не командной. Все три головы партийного тела смотрели в разные стороны, не ссылаясь друг на друга и друг друга не цитируя. Беда. Не завязывать же глаза пристыженным, чтобы тройка поскакала! Пришлось нанять психологов, но у них все тоже срасталось как-то слабо, пока наконец меня не осенило. Я предложила собраться на троих и выяснить, кто чего хочет лично для себя в случае победы и кто чем поможет в случае проигрыша. Мы обсудили все сценарии, согласовали будущие статусы в парламенте и поклялись свято соблюдать наши договоренности. И все пошло как по маслу! Оказалось, что ключом к солидарности в отношениях была *прозрачность интересов членов группы*.

### **Ключ к доверию**

**в команде — исключение теневой конкуренции.**

**Конкуренция — не всегда плодотворна,**

**зато солидарность креативных людей — залог прорыва.**

Со временем команда начала распадаться, цели и мотивации членов группы стали противоречить друг другу. Прозрачность целеполагания исчезла, много чего недоговаривалось... Итог: в 2003 году выборы были проиграны. И вообще мой вывод таков: демократы 1990-х годов в конечном счете «убили» либеральный проект, расстреляв его из пушек вождизма и действуя по принципу «я в лавке хозяин». Вот такой противоречивый дух у наших демократов. То же касается и предпринимателей. Архаичная манера ведения бизнеса свойственна даже молодым. Лелея свои милые комплексы, многие бизнес-лидеры являют собой скорее заскорузлых начальников и из-за этого много теряют, прежде всего в деньгах. За свою гордыню приходится переплачивать.

## **«Я начальник — ты дурак» или лидерская команда?**

<b>Лидер</b>	<b>Начальник</b>
85% успеха — коммуникация	85% успеха — профессионализм
Старается вызвать к себе симпатию и проявляет ее к подчиненным	Старается вызвать в подчиненных страх
Дистанция удерживается за счет авторитета	Дистанция удерживается за счет недоступности
Преемников и креативных людей готовит и возвращает	Творцов и конкурентов «топчет» и «гасит»
Требуя результата, лояльность к руководству и эффект присутствия — на втором плане	Требуя лояльности и постоянного присутствия на «глазах»
Исправление ошибок начинается с себя	Во всем виноваты подчиненные



Окончание табл.

Лидер	Начальник
Наказывает материально	Наказание — моральное, готов платить тому, кто терпит унижение человеческого достоинства
Обаятелен и открыт подчиненным и вообще окружающим	Мизантроп
Сдержан в проявлении негатива	Не сдержан, эмоционально агрессивен
Стимулирует горизонтальные мозговые штурмы, профессионально организовывая обсуждения или поручая это модератору	Стимулирует тренинговые «накачки» на ура-патриотизм и корпоративный дух
Интересуется жизнью подчиненных вне работы	Подчиненные должны с потребностями принадлежать компании. За ее пределами людей не существует
Стремится мотивировать работников	Стремится «приручить» работников, чередуя кнут и пряник
Воспринимает всех в компании как равных	Все подчиненные — люди третьего сорта
Решения обсуждаются и принимаются прозрачно и открыто	Решения принимаются кулуарно и обсуждаются узким кругом людей, приближенных «к телу», часто вне зависимости от занимаемых ими должностей
Имеет свои увлечения, любит свободное время, не затачивает компанию только под себя. При отсутствии — заменяем	Трудоголик, философия: «Компания — это я. Нет меня — нет компании»
<b>Результат:</b> за счет быстрого продвижения решений система гибко реагирует на изменения внешней среды. При затяжных кризисах получает конкурентное преимущество	<b>Результат:</b> система плохо, замедленно реагирует на внешние изменения, так как никто не решается брать на себя ответственность. При затяжном периоде нестабильности компания разрушается



Читаешь слева — мечта! Читаешь справа — страшно! Но, к сожалению, то, что слева, — в России исключение, а то, что справа, — правило. Вот вам и вся модернизация.

Атмосфера компаний из правой колонки хорошо передается анекдотом:

«Одна корова говорит другой:

— Я знаю, зачем люди ухаживают за нами и кормят.

— Зачем?

— Они хотят забрать все молоко, потом убить и съесть.

— Да ты что! Знаешь, завязывай с этой теорией заговора.

Иначе все стадо засмеет...»

## **«Отцы и дети» — как наладить отношения в команде**

Отцы и дети в России — не просто носители возрастных поколенческих противоречий, но и фактически представители разных эпох. Образование, отношение к Интернету, формы предпринимательского мышления — все разное. Конечно, молодым надо быть более гибкими — на то они и молодые — и брать инициативу на себя. Им легче перестраиваться просто в силу того, что вся жизнь еще впереди. И ответственность лежит на начальниках, а те чаще всего старше. Но бывает и наоборот: молодой начальник и «возрастной» коллектив, впадающий в страшные комплексы, если над ним ставят «зеленого» шефа. Сразу вспоминается прозвище «киндер-сюрприз», данное премьеру Сергею Кириенко, и тысячи анекдотов про детские качели. Но привыкли! Дмитрию Медведеву — сорок два, а уже никто не шутит... И не только из-за «праотца» Владимира Путина, а вообще...

Итак, что нужно делать, чтобы выстроить отношения в «возрастном» коллективе?

1. Помнить, что инициатива в налаживании отношений — дело молодых.
2. Отзеркаливать, в частности, апеллировать к ценностям старшего поколения, отталкиваться от них и поворачивать в свою сторону, а не наоборот.
3. Подчеркивать уважение к эпохе «взрослых», не допускать пренебрежительного тона.
4. Спрашивать у старших совета, даже если вы начальник и даже если вы в этих советах не нуждаетесь. Цель: создать атмосферу, облегчающую коммуникацию с ними, — атмосферу доверия.
5. Если старший — начальник, мотивировать его на *укрепление его положения* через реализацию *вашей* идеи. Подарить ему авторство идеи ради своего карьерного роста.
6. Больше «маячить» перед глазами. Старшие чаще всего традиционалисты в управлении.
7. Проявлять внимание к замечаниям, записывать «умные мысли», даже если вам не интересно. Терпеливо отчитываться по текущей деятельности. Взрослые любят вмешиваться в процесс, чувствуя себя хозяевами.
8. Одеваться со вкусом, но скромно. Чаще шутить в стиле старшего поколения, хорошо бы цитировать фразы из фильмов их эпохи.

Почитаешь мои инструкции и совсем плохо станет: старшие — просто монстры! Но это не так! Большая ошибка — отметить при приеме на работу тех, кому за сорок пять. Смешанные возрастные коллективы компенсируют и дополняют людей разного возраста.

Старшее поколение:

- умеет *ответственно* вкалывать не за деньги, а за совесть, после сорока умный человек задумывается о *ценностях*;
- не бегает по разным местам в погоне за окладом и статусом;
- более благодарен за все, вплоть до мелочей (например, если просят совета);
- имеет огромный опыт и охотно его передает;
- дети выросли, а потому с удовольствием отдается работе.

При этом «взрослые» — незаменимые няньки для молодежи: где-то подотрут, подчистят, и все тихо и незаметно.

Кстати, в Америке при приеме на работу запрещено узнавать возраст. Как-то я решила купить там себе дорожную сумку. Зашла в отдел, схватила красивую, яркую, дорогую. Продавец — мужчина лет шестидесяти — стал вежливо объяснять, почему она быстро развалится, в чем ее недостатки. Затем не спеша, на блестящем английском, объяснил преимущества другой, более скромной и куда более дешевой. Я ее купила и напоследок спросила продавца о его прежней профессии. Оказалось — генерал авиации... А зачем торгуете? «Скучно дома сидеть, а здесь люди, общение», — вежливо ответил генерал и улыбнулся. Прелесть! Так что, не забывайте: в каждом возрасте есть свои преимущества.

А теперь перейдем к родственникам и друзьям.

## Как создать деловую команду с друзьями и родственниками

В целом — задача не из легких, так как в этом случае личные обязательства переплетаются с деловыми. В России и в Китае любят играть в дружеские шахматы: «зевнув» фигуру, хотят

иметь возможность «переходить». Ну, не соревнование же, друзья все-таки... С друзьями всегда доминирует настроение «win-win» — чтобы постоянно выигрывали обе стороны. Это надо иметь в виду и пытаться выстроить более сложные отношения, не копируя, однако, обычные законы бизнеса, где всегда «ничего личного, бизнес есть бизнес».

В случае с родственниками совсем тяжело: тут «все личное» и налицо конфликт интересов. Возникает желание все поделить поровну вне зависимости от эффективности. Проблема заключается еще и в том, что у нас отсутствует традиция ведения семейного бизнеса, сформированная в других странах еще в эпоху феодализма. У нас все носители этой традиции после 1917 года или покинули страну, или были расстреляны. При сталинском режиме семьи благополучно разделяли и уничтожали. И что теперь делать? Как что? Создавать традицию заново, используя европейский опыт контрактного права. Главные принципы:

- **не надеяться на честность «по умолчанию» типа «свои люди — сочтемся»;**
- **дружба дружбой, а законы бизнеса — главное.**

Очень важно, отбросив ложную скромность, построить бизнес на правовых нормах.

1. Все, что можно, прописать, как в брачном контракте, не стесняясь. Уже на старте установить деловую форму организации работы. Мой муж имеет много партнерств с друзьями, что вовсе не исключает бизнес-подхода к решению ключевых проблем. А дружба помогает обсуждать все вопросы максимально открыто.

2. Все проговаривать и обговаривать. Если что-то не ясно или возникают проблемы, не откладывать их в долгий ящик.

Забыть мысли вроде: «Мы же друзья, мне как-то неудобно делать замечания...» Семейный бизнес строится так же, как и любой другой.

3. Если родственник или друг непригоден для бизнеса, но требует помощи, дать денег, но не пускать в предприятие. Бизнес и благотворительность — разные вещи.

4. Следить за авторством идей. Друзья особенно болезненно воспринимают фразы типа «Я все это придумал», «Это была моя идея». Делитесь славой! И обрящете...

5. Установить для всех, включая друзей, одинаковую дисциплину, иначе развалится весь коллектив.

И последнее: проанализируйте характеры и психотипы — ваш и ваших друзей или родственников. Сопоставьте их и себя: можете ли вы хоть на 30% совпасть или договориться? Я, например, при всем уважении к мужу, вести с ним один бизнес не могу и всегда от этого отказывалась. Мы настолько разные, что это нас просто разведет. Он — адреналиновый наркоман, все делает в последнюю минуту, а я — воплощение оперативного планового подхода и самодисциплины. И все — ничего не выйдет!

#### Выводы:

1. Семейный и дружеский бизнес — прекрасен, но дружба дружбой, а деньги требуют соблюдения *писанных* (!) правил, коль традиция у нас совсем негодная.

2. Родственники и друзья — специфические партнеры и в большей степени требуют индивидуального психологического подхода. Только тогда можно сохранить благоприятную атмосферу в коллективе.



Глава 5

# START-UP ДАО



## Болезнь «нулевых»

Накрывшая молодое поколение эпоха потребления всею разложила свои карты на игральном столе жизни-казино. Вдруг захотелось, вложив копейку и не сильно напрягаясь, получить и тачку, и яхту, и дом, и квартиру... Лихие 1990-е закончились, но в «нулевые» годы это настроение только усилилось, а казино превратились в учебные заведения и корпорации. В результате деятельная молодежь поделилась на несколько социальных групп:

1. Романтики — представители поколения антибуржуазного «нет». Носители различных субкультур: готы, политрадикалы, интернет-фрики, жесткий молодежный андеграунд в искусстве и так далее.

2. Циники — стремятся сесть в лифт в здании «Единой России» и как можно быстрее взлететь на этаж, где раздают деньги, быстренько пропустив все, что пониже и где надо работать. Один начальник отдела в администрации региона очень удивился, когда, придя в его кабинет на третьем этаже, молодые специалисты, отработавшие три месяца, с удивлением спросили его: а деньги где? «На шестом...» — грустно ответил начальник. Ну, вы понимаете, кто сидел на шестом...

3. Рыночные циники — готовы идти по трупам, чтобы вознестись на лифте, но уже не «Единой России», а мегакорпорации из «Нашей Раши». Главная мечта — летать по миру на крыльях корпоративного или частного самолета.

4. Ребята типа *self made*, стремящиеся самореализоваться, быть успешными, но при этом свободно парить на крыльях мечты. Им ничто не чуждо, они хотят обеспечить себя и свою будущую семью, иметь приличную квартиру, машину, сделать бизнес-карьеру. Но эти бонусы для них — не цель, а всего лишь инструмент, позволяющий найти себя в огромном мире и совершить что-то грандиозное.

Однажды ко мне пришли молодые, высокообразованные люди и заявили, что завидуют нашему поколению. Я удивилась: у вас есть все — суперобразование, куча иностранных языков, поездки за границу, Интернет. Весь мир у ваших ног! «Нет, не так, — ответили мои собеседники. — Вы жили в эпоху перемен и, как могли, строили новый мир. А нам или нечего строить, все уже сделано, или не дает железобетонная стена с одной только дверью, на которой написано: “Лояльность к власти, посторонним вход воспрещен”. Не вы, а мы — потерянное поколение, а так хочется перевернуть мир!»

5. И, наконец, те же *self made*, но не стремящиеся к самостоятельному рискованному полету. Не предприниматели, не новаторы по духу, а менеджеры. Мечтают, соответственно, стать топ-менеджерами, работая не в вязкой системе бизнеса по-русски, а в прозрачных престижных западных корпорациях. Правильные, корпоративные отличники. Звезд с неба не хватают и надеются, по возможности, дослужиться до бизнес-«генерала», начав «солдатом». Рассчитывают, что

своим профессионализмом и трудом сумеют в жесткой конкурентной борьбе победить блатных и лизоблюдов.

Конечно, есть еще много других страт, но перечисленные группы отличает более-менее определенное мотивированное поведение. При этом общей болезнью поколения «нулевых» стал хронический инфантилизм:

- или низкая самооценка, отсутствие воли;
- или завышенные требования, не подкрепленные соответствующими профессиональными навыками.

Птенцы, вместо того чтобы вырастать в мощных птиц, до старости остаются похожи скорее на легковесную мошкарку, летящую на свет солнца и сгорающую, столкнувшись с электрической лампочкой.

Так как избежать смертельных ошибок и научиться летать на собственных окрепших крыльях?

## Философия начала

Прежде всего надо отнести себя к одной из вышеперечисленных групп и помнить о том, что:

**за все, включая соблюдение или несоблюдение морально-этических норм, придется платить. Тем, кто от них откажется, — грустной жизнью, а тем, кто не откажется, — извилистой, нестабильной карьерой.**

Выбор есть! И он точно за вами. Если вы выбираете последние две группы, то я могу как-то помочь. Со всеми остальными — не ко мне, так как они со мной органически не срастаются.



*Итак, основные принципы:*

1. Двигаться к мечте без спешки. Всему свое время, в том числе и мечте. Но в любом случае надо пытаться что-то делать...
2. Получая образование, расширять сознание и коммуникацию.
3. Взрослеть быстрее, выкинув из головы глупости вроде:
  - «дайте денег, и я сделаю свой бизнес»;
  - «мне бы устроиться по знакомству, а дальше я взлечу».

Я в свое время совершила ошибку, устроив сына-студента на подработку в крупную российскую компанию. Он работал от звонка до звонка, но за зарплату в два раза ниже, чем у уборщицы. Так продолжалось год. Потом он получил диплом и где-то через полгода намекнул на повышение. И получил ответ: с такой мамой тебе деньги не нужны. На этом мы закончили совместные действия. Дальше он, естественно, уволившись из той компании, двигался самостоятельно. Благо фамилия у него другая.

4. Не путать мечту и «мечтательство». Напоминаю: не только история, но и самореализация не терпит сослагательного наклонения.
5. Выкинуть из головы «родители в случае чего помогут». Эта штука сильно тормозит реакцию и притупляет жизненное чутье.

**P. S. Родители!**

**Не мучайтесь проблемой**

**«Воспитание детей в обеспеченных семьях».**

**Просто дайте чаду удочку (образование)**

**и отправляйте на самостоятельную рыбалку.**

6. Не путать гордость и гордыню, честолюбие и тщеславие. Если не получается работать по специальности, обозначенной в дипломе, работать все равно надо. Работа тянет за собой связи, а они — другую работу. Иногда уже среднее образование дает больше возможностей для самореализации, чем престижный диплом. Знаю неудачников с дипломами МГУ и МГИМО и звезд бизнеса с хорошим среднетехническим образованием. Грандиозный успех знаменитого ресторатора Аркадия Новикова объясняется, в частности, тем, что он был отличным поваром. Бывает, конечно, что для следующей ступени не хватает образования. Но доучиться всегда можно, лишь бы эта прекрасная идея вовремя вас посетила.

Сегодня все компании пришли к одному и тому же выводу: молодые кадры, то есть новомодные дипломированные выпускники — маркетологи, политконсультанты, специалисты в области бизнес-администрирования, пиар-технологий и рекламы — способны выполнять лишь секретарскую работу.

Поверьте мне, каких только политологов и пресс-секретарей мне ни подбрасывала жизнь! Запросы — о-го-го! Навыков — ноль! Всех, если они приходили сразу после института, надо было учить заново.

*Что же делать?*

1. Уже с третьего курса совмещайте с учебой работу. Любую. Тогда появятся навыки, умение ладить с людьми.

Когда мы затеяли биржу, к нам пришел студент МАДИ — наниматься уборщиком. Через месяц он попросил... нет, не повышения, а не убирать женский туалет. А через год в фондовом отделе заболел специалист, и уборщик его успешно заменил. Еще через полгода он купил квартиру,

«мерседес» и укатил отдыхать к бабушке в Канаду. Просто мальчик мел полы и внимательно слушал...

2. Если вы не собираетесь уходить в науку, то лучше, чтобы бакалавриат и магистратура были немного разных профилей — это расширит ваши возможности. Если уже начали успешно работать, то про магистратуру можно забыть.

3. Умейте выявить свое эксклюзивное качество и красиво подать его в резюме. Не надо штампов: усидчив, общителен, языки, компьютер. К резюме надо подходить творчески.

4. Проходите интервью грамотно (см. главу «Дао коммуникации»).

5. Будьте мобильны и легки на подъем. Но! Если в вашем списке больше одной смены работы в течение года — это минус. «Бегунков» никто не любит.

6. Вы молоды, а потому главным для вас должны быть не зарплата, а креативный опыт и удовольствие, получаемое от работы. Необоснованная жадность — путь вечного лузера. Деньги приходят вслед за профессионализмом, а не наоборот. Именно поэтому я «демпингую» с окладом ведущей на телевидении и радио, но компенсирую это при проведении мастер-классов.

Предположим, что в позиции наемного специалиста у вас все получилось, но обуяла страсть начать свой бизнес. Особенно если уволили во время кризиса, или достали муштрой, или вообще... захотелось иметь пусть маленькое, но свое.

Я бы с удовольствием пожелала малому бизнесу большого плавания, но... Все не так просто. Вообще, тема мне близка. Чего только я ни пыталась сделать и в правительстве, и в парламенте для запуска бизнес-ласточек: ввести вмененный налог (+), упрощенное налогообложение (+), упрощенную процедуру

получения недвижимости (-), упрощенное лицензирование (+), упрощенную регистрацию (+/-), добиться ликвидации чиновничьего рэкета (-) и льготного кредитования (-)<sup>1</sup>.

Сами видите: ласточек пожирают птеродактили государственных корпораций и монополий. Но нельзя опускать руки, главное — правильно все рассчитать.

## Как начать собственное дело

(Без государственного «лоббизма» — важное замечание!)

Напоминаю:

1. Необходимо проверить ваш психотип: кто вы по натуре. Как сказала на круглом столе журнала *Forbes* одна девушка — банковский топ-менеджер: предприниматель предпринимает, а менеджер исполняет.

Кажется, что никакой разницы нет. А на самом деле — огромная пропасть. Предприниматель чувствует проект и рискует. Менеджер профессионально обсчитывает проект и стремится к минимизации рисков.

2. Важно проверить вашу мотивацию. Если вы вдохновлены идеей, получаете от нее энергию, она снится вам по ночам, вы реально заводитесь на собственный бизнес — 30% успеха гарантировано. Если ваша попытка — от безысходности, лишь бы прокормиться, тогда лучше не торопиться и пока что заняться частным извозом.

Итак, решились! Тогда придется пройти два этапа.

*Этап I — подготовительный.*

Научиться двум специальностям, причем, как я уже говорила, диплом ничего не значит.

---

<sup>1</sup> + и - соответственно получилось и не получилось. — *Прим. авт.*

### **Придется стать:**

- блестящим маркетологом;
- блестящим HR-специалистом.

Почему нельзя надеяться на наемных спецов? Потому что на старте нужно экономить, а главное — необходимо самому нести всю ответственность по бизнес-рискам.

Для этого, во-первых, надо просчитать сегмент рынка потребления вашей услуги или товара, ожидаемую норму прибыли и сроки окупаемости вложений.

Во-вторых, раз это ваш бизнес, прежде чем вести какие-либо переговоры, вы должны досконально знать:

- бюрократические процедуры и их стоимость, не только в рублях, но и в часах, месяцах, даже годах;
- состояние рынка, в том числе состояние конкурентов;
- кредитно-финансовые условия развития проекта и стоимость ваших рисков. Только в этом случае вы сможете выбрать оптимальную инвестиционную модель: партнерство или кредит (см. также главу «Team building дао»).

### *Этап II — фактически start-up.*

Вы начинаете действовать, а значит, ищете команду и партнеров. Вот здесь стоит задуматься о профессионалах. В Англии 70% проектов, финансировавшихся частными инвесторами через венчурные фонды, провалились по одной простой причине: носитель идеи одновременно был и менеджером проекта, что чаще всего неэффективно. Профессионалов надо нанимать на зарплату или на процент от прибыли в следующем порядке:

1. Организатор процесса и оперативный управляющий.
2. Бухгалтер с навыками финансового планирования. В крайнем случае просто бухгалтер.



3. Юрист. В крайнем случае внештатный консультант, но лучше штатный.

Ну и все, поехали. И не забудьте:

- **вся ответственность — на вас, и на начальной стадии нужен персональный контроль всего проекта;**
- **прибыль первого года надо инвестировать в бизнес, а не класть себе в карман;**
- **кредитных рисков — минимум, финансовых пирамид не строить (см. главу «Дао лидерства»);**
- **экономить на издержках, начиная с себя (см. «Team building дао»).**

Мой второй муж в те самые 1990-е нарушил все перечисленные правила:

- создал кредитный пузырь;
- набрал не профессионалов, а друзей и родственников;
- деньги потратил на качество жизни, а не на качество бизнеса.

В результате долго был в бегах и успокоился только в качестве наемного специалиста, так как был очень талантливым макроэкономистом. А если бы вовремя понял, что он *не предприниматель*, все стало бы хорошо намного раньше.

И последнее: всей этой мороки можно избежать, если у вас есть креативная идея и ее реализация зависит только от вашей головы и знания интернет-рынка. Фанки-бизнес без чиновников — гарантия успеха. Вспомним «Масяню», «Одноклассников» и так далее. Главное:

- **нестандартный подход;**
- **нулевая стартовая цена;**
- **незанятая ниша.**

Кстати, в Интернете самые частые «клики» — порно, халява и спорт. Так что привлечь там внимание к более серьезной информации непросто.

Ну а кто обещал, что будет легко? В наше время высшее образование и знание языков перестали давать конкурентное преимущество. Начинать карьеру, совмещая свободу и работу, — это кажется фантастикой, а свой бизнес гарантирует массу рисков и головную боль. Как же со всем этим справиться, да еще не имея опыта? Возможно ли что-то сделать одному, без поддержки? А может, нанять профессионального «друга» и, пока хватает денег, идти по жизни с ним?

## **С коучем по жизни или сам себе коуч?**

В последнее время стало популярным посещать мастер-классы и оплачивать услуги коуча. В этом случае клиенты хотят получить не стандартный тренинг из учебника, а опыт, мудрость и эмоциональный позитивный заряд на будущее. Коуч не учит, а стимулирует самообучение, пробуждая в человеке активное желание быть успешным и счастливым.

Коучинг появился в 1990-е годы, естественно, в США. Это консалтинг на стыке психологии, менеджмента, философии и индивидуального жизненного опыта консультанта. Секрет его популярности, на мой взгляд, в том, что весь средний класс в Америке делится на тех, кто создает услуги, и тех, кто их потребляет. Адвокаты, психоаналитики, политконсультанты, коучи блестяще помогают клиенту обеспечить прекрасную жизнь им, а заодно и заработать на хлеб с маслом самому себе.

Странно, но в России коучинг тоже постепенно набирает силу. В Интернете я нашла хороший пример, объясняющий, в чем отличие коуча от психолога, тренера, эксперта. Пересказываю.

Предположим, вы не умеете кататься на велосипеде. Что делают перечисленные специалисты? Психолог докопается до детского сада и обнаружит источник страха перед велосипедом. Эксперт или консультант расскажут вам все о велосипеде: когда появился, кем изобретен и т. д. Тренер начнет объяснять вам технику езды. А коуч приедет на своем велосипеде и предложит вам ехать на своем рядом. Он задаст только один вопрос: «Куда хочешь ехать? Знаешь? Тогда поехали...»

Просто коуч в отличие от других:

- не делает того, что хочет он, а слушает, чего хочет клиент;
- сосуществует с вами в настоящем и не анализирует прошлое.

Запросы клиента в данном случае шире, при этом коуч — не ментор, он не учит, а прыгает вместе с клиентом в проблему, как в прорубь.

Он (коуч) — рядом, так как обладает энергией, опытом, разносторонними знаниями.

Его главные инструменты — погружение в проблему и передача опыта.

В каких случаях надо обращаться к коучу? Я проанализировала вопросы, которые мне задают на моих мастер-классах и во время индивидуальных консультаций, и пришла к следующему выводу.

*Коуч нужен, если:*

- у вас все хорошо, а хочется еще лучше;
- у вас дефицит энергии, а семья и друзья его не восполняют;
- вы хотите оптимизировать ваши жизненные затраты и добиваться успеха легче и веселее — ваша ракета готова лететь самостоятельно, но нужен пусковой заряд.

Когда наем коуча эффективен для достижения вашей цели? Тогда, когда вы способны *слушать, воспринимать, перерабатывать, видоизменять* и, наконец, *реализовывать* чужой опыт. Если этого нет, то вы — пациент, а значит — клиент психолога.

В наше время становления рыночной экономики никаких коучей не было. Фактически я интенсивно занялась «self-коучингом» с 1993 года — года старта абсолютно самостоятельной карьеры. Понадобилось 17 лет! Я думаю, можно было справиться быстрее. Хотите быть сами себе коучами? Тогда читаем все предыдущие главы. Коротко напоминаю, что нужно:

- отсутствие комплекса всезнайства;
- учиться на своем опыте и извлекать уроки из ошибок;
- свобода от навязанных штампов;
- уважение к людям, а не только к себе;
- овладение искусством коммуникации с внешним миром;
- самообучение;
- одиночество как шанс подумать;
- быть открытым к миру и равнодушным к нему одновременно.

## **Этика бизнеса, или Прибыль оправдывает все?**

В этой главе я уже говорила о том, что за все придется платить, в том числе и за соблюдение или несоблюдение этических норм и правил. Что есть деловая этика? Стоит ли ее придерживаться, если закон не заставляет? Серьезные вопросы... И лучше ответить на них на старте, иначе потом затянет и уже не выплыть.

Этика — система норм нравственного поведения человека, общественной группы, в том числе предпринимателей. Соблю-

дение деловой этики — дело добровольное и для отдельной личности, и для группы юридических лиц. Добровольное, поскольку никакими правовыми нормами невозможно полностью отрегулировать нравственные нормы поведения, а тем более проконтролировать их соблюдение.

Для России это тема совсем сложная, так как:

- в 1917 году были порушены все традиции делового сотрудничества;
- под давлением бюрократии, несущей лозунг «Для своих — все, для врагов — закон», бизнес приобрел привычку цинично лоббировать свои интересы и не соблюдать партнерские обязательства;
- институты правовой защиты сильно коррумпированы;
- формирующийся рынок не создает значимых публичных институтов отслеживания репутационной истории.

В результате нравственный предприниматель, соблюдающий нормы этического ведения бизнеса, — весьма редкий, даже исчезающий вид бизнес-фауны, зато жулики плодятся как тараканы.

Так что же? Плюнуть и действовать по принципу «прибыль оправдывает любые средства?»

Я думаю, нет. Во-первых, все возвращается. Ты кинул, и тебя кинут. Во-вторых, сложно организованные спекулятивные рынки (фондовые и валютные биржи, рекламный рынок) могут обрушиться из-за несоблюдения этических норм всего лишь одним игроком. Именно поэтому в сильно децентрализованных сегментах так популярны отраслевые добровольные соглашения. Я в свое время входила в ассоциацию рекламодателей, договорившихся не давать негативной информации о продукте конкурента.



В-третьих, не соблюдая этические нормы, невозможно снять конфликт интересов в досудебном порядке. А суды... Понятно, что это и дорого, и плохо. В 1990-е годы, эпоху становления частного бизнеса, когда все пошло вразнос, участники рынка «снизу» договорились:

- **не заказывать друг друга;**
- **не закладывать друг друга;**
- **не заниматься рейдерством (незаконным или якобы законным захватом предприятий).**

Первое сработало, второе и третье — нет, и это мы наблюдаем и по сей день.

Я думаю, что в целях самосохранения и безопасности бизнеса лучше этические нормы соблюдать. Всех денег не заработать, а проживете дольше, к тому же на свободе, а не в тюрьме.

*Нормы деловой этики «бизнес-2-бизнес»:*

- помнить, что слово весит столько же, сколько и подпись на банковском документе. Сказал — сделал, не можешь — не говори. Слово предпринимателя — часть его репутации;
- выполнять обязательства, вплоть до продажи имущества, или заранее предупреждать о невозможности их выполнения, покрывая издержки другой стороны штрафами, реструктуризируя задолженность;
- не путать пиар проекта и блеф, вы не в казино и не в карты играете;
- отказаться от мутных ответов на конкретные вопросы.

*Внутриорганизационные этические нормы:*

- убрать семейственность, то есть деление людей на своих и чужих, главное — профессионализм;
- искоренять доноительство, месть и сплетни;

- не унижать человеческое достоинство, а поощрять мотивацию на достижение высококачественного результата;
- быть сдержанным и воспитанным.

Вообще-то, в последнем пассаже я повторяюсь. Все уже было сказано. Но уж больно актуальна тема. Мы — страна хамов-начальников и холопов. Но вы, молодое поколение, начинайте новую традицию. Вам все карты в руки!



Глава 6

# SELF- BRANDING ДАО





## Как стать «кока-колой»

Я уже писала о том, что в 1998 году ушла в отставку и оказалась на улице. Надвигались парламентские выборы 1999 года, и сердобольные члены клуба топ-менеджеров «2015» решили помочь мне восстановить публичный имидж, изрядно потускневший за год пребывания в непроницаемых для прессы стенах Белого дома. За дело взялись два специалиста по рекламе из российского отделения корпорации Coca-Cola. Задача перед ними стояла сложная: единственными ресурсами, которыми я могла торговать, договариваясь о вхождении в тот или иной политический блок, были известность и рейтинг доверия. С 1993 по 1997 год я дважды избиралась в парламент в качестве независимого депутата и многое наработала. Но, попав в правительство, кое-что растеряла, да и ситуация изменилась: время одиночек прошло. В политике венчурные фонды не в почете, а бизнес-ангелы — исключение. Так что необходимо было для начала «освежить» имя, а потом продвигать его дальше, так как и мои амбиции выросли, и становиться рядовым членом партии мне было неинтересно.

Абсолютно верно решив, что до переговоров хорошо бы создать имидж, раскрутка которого не потребует финансовых затрат, но, соединяясь с прежним имиджем, запустит меня в поли-

тический космос, мы организовали мозговой штурм. Просидели часов шесть. Специалисты разложили историю моего имени на элементы, чтобы потом собрать из них новую модель. Она получилась странной и... абсолютно циничной. Перебрав все варианты, рекламщики домозговались до того, что мне надо было изобразить, будто у меня пропал муж, я его мужественно ищу и... нахожу. Вначале народ меня пожалеет, потом повосхищается и, наконец, зауважает... В общем, разошлись мы с грустной мыслью, что с «кока-колой» все как-то проще.

Понимая, что я не героиня передач Оксаны Пушкиной и ненавижу рассказывать о себе жалостливые истории, мне пришлось в очередной раз выкарабкиваться самой. «Ну и дура! — в сердцах сказал мне кто-то из знакомых. — Русский народ завистлив, но жалостлив. А ты со своей восточной харизмой пролетаешь мимо. Для приличия надо хотя бы фиктивно развестись и явить электорату лицо несчастной матери-одиночки, а не “мисс совершенство”, которой все по плечу».

Невольно вспоминается Виктор Пелевин с его гениальным романом «Generation П», в котором он, за много лет до сегодняшнего пиар-помешательства, все предугадал.

«Ну нет, — решила я про себя, — я пойду другим путем. Меня не устраивает публичный имидж, похожий скорее на тюремную камеру, пусть даже и освещенную софитами. Заскочишь, потом не выскочишь».

И без помощи нанятых специалистов, строго оберегая личную свободу, я начала формировать имидж, который должен был помочь мне двигаться в политике, обеспечивая известность и ясное позиционирование. Со временем он превратился в бренд, то есть вышел за рамки политики и какой-либо конкретной профессии и стал носителем явления «Хакамада». Недавно на мастер-классе я спросила: «Хакамада — это что?» «Это

свобода», — быстро ответил кто-то. Ну вот, все получилось. Теперь рассказываю, как. Но сперва выводы:

- **известность — не самоцель, а инструмент достижения профессиональных целей;**
- **имидж не убивает личность, а органично с ней сосуществует.**

## Стартовые условия

В эпоху брендомании и телезвездности начался повальный исход людей из профессии в публичность любой ценой: они готовят еду, судят, танцуют, поют, катаются на коньках, висят на канатах, ведут шоу, и все с одной надеждой — превратить свое имя в бренд, приносящий известность, в том числе и в основной профессии. Но непрофильная слава чудовищно быстро сжирает творческий потенциал и делает человека телезависимым. В результате в профессии — полный завал, а любой руководитель телеканала становится твоим начальником. Лучше не путать жанры: писатели пишут, журналисты ведут программы, фигуристы побеждают в Олимпийских играх, циркачи ходят по канату, профессионалы судят в жюри.

Другое дело, если вы обнаружили в себе журналистский талант и решили сменить профессию или появляетесь в телевизоре с определенной задачей. Последние делятся на две группы:

- известность необходима в силу специфики профессии (политики, артисты и т. д.);
- профессия отсутствует, но есть желание обрести ее за счет звездности.

Я отношусь к людям, которые запускали любой механизм раскрутки только тогда, когда точно представляли, зачем им

это надо. Причем стартовые условия всегда были крайне скромными с точки зрения финансов. Поэтому приходилось помнить основное правило привлечения к себе журналистов:

*не быть похожим на всех и создать событие.*

## Этапы формирования бренда

Этап I. Достижение минимального уровня известности.

С детства моей проблемой была непохожесть на других. Меня обзывали, не принимали, унижали за цвет кожи, разрез глаз, странную фамилию. Наконец, поверив в себя, я додумалась обратить – в + и усилить свою непохожесть. В Госдуму вошла с почти мужской стрижкой и выбритой на затылке бабочкой.

Сразу выделившись и завоевав внимание журналистов, новоспеченная депутат решила действовать по принципу «от противного». В отличие от раскрученных звезд политики, я, будучи никем, собирала остатки со стола. Никто не рискует, я рискую. Никто не хочет участвовать, я участвую. Все — сдержанно-важные, я — открытая и живая. Как правильно заметил известный японский кинорежиссер Такеши Китано, чтобы быть успешным, надо помнить детство и стать чуть-чуть сумасшедшим. На какие только шоу я ни соглашалась! И отгадывала за занавеской героя по его фразам, озвученным актером, и танцевала, и читала стихи, и даже участвовала в программе «Как стать миллионером». Тогда ее вел тот же Дибров, но на НТВ. Меня все отговаривали: «Ты умная, и тебя умной запомнили. Не выиграешь достойную сумму, тебе конец. Скажут, дура. Позор на всю страну! Посмотри, там ни одного публичного политика нет». Но я пошла... Довела ведущего до ручки, узнав, что время на поиски ответа не ограничено, и думала полчаса над вопросом о насекомых. Набрала вполне достойную сумму...



В результате получился несоветский образ современного, «человеческого» политика.

## Этап II. Позиционирование.

Главное — вовремя остановиться. Когда известность по стране достигла 20%, наступило время более строгого позиционирования. Я понимала, что если буду продолжать в том же духе, то превращусь в политика-аниматора. Благо парламентская атмосфера к этому располагала. С 1995 года я начала тщательно отбирать эфиры, постепенно отказываясь от легковесных шоу и изданий. Началась серьезная работа по созданию информационных поводов, связанных непосредственно с профессией: ценности, проекты законов, программные заявления. Цель: дальнейшее, более медленное наращивание рейтинга узнаваемости параллельно с созданием образа серьезного политика, пусть даже не тяжеловеса.

Однажды в разговоре кто-то из моих друзей вскользь заметил, что все известные политики, если они не лидеры фракций, ассоциируются с каким-то одним так называемым месседжем. Митрофанов — антизападная внешняя политика, Марычев — шут с переодеваниями, Затулин — возвращает Абхазию и Крым в лоно России и так далее. Я задумалась над своим образом и поняла, что он пуст, поверхностен. Неординарная внешность и стиль, умение говорить простым, ярким языком создали интересное имя, но его, как сосуд, хорошо было бы наполнить содержанием. Содержанием, помещающимся в сознании людей в определенный, закреплённый за мной ящик. Причем ресурс был уже на ладони, просто его надо было вспомнить и начать «подкручивать» сильнее, чем остальные. Догадались? Ну конечно! Малый бизнес, откуда я и пришла в политику. Нет нужды что-то придумывать. Что тебе ближе, то и делаешь своей ви-



зитной карточкой. Единства формы и содержания никто не отменял и при создании профессионального бренда. В результате к моменту ухода в правительство на пост руководителя Госкомитета по малому бизнесу моя известность достигла 50%. За год работы чиновником этот показатель слегка снизился, но зато образ был сильно «утяжелен» и спрофилирован. Теперь предстояло двигаться дальше, причем «не теряя мужа».

### Этап III. Использование достигнутого.

В активном пиаре наступила пауза. Coca-Cola помочь не смогла. Я решила не волноваться и не напрягаться. Если ничего не идет, значит, не идет. Живем на запасах и ведем переговоры. Забыли про интенсивное продвижение, просто поддерживаем имя и выживаем. Главное — войти в парламент уже с партией и новым ресурсом влияния. Как это было сделано, я описала в книге «Success (успех) в большом городе». Но, получив третью позицию в избирательном списке СПС, я перестала думать о том, как поддерживать имя на плаву. Машина заработала в автоматическом режиме. Теперь необходимо было заботиться не о количестве эфиров, а об их новом качестве. Положение лидера не позволяло совершать ошибки. Образ «ценностного чувака», по определению клуба «2015», сформировался, а ответственность не только за себя, но и за позиционирование команды налагала серьезные дополнительные обязательства.

### Этап IV. Достижение максимального уровня.

С 1999 года началась моя дебатная одиссея. Я билась с противниками у Шустера, Соловьева, Сорокиной. Оказалась очень эффективным воином. Бои следовали за боями, рейтинг узнаваемости подступил к 70%, но образ получился очень жестким. Процент доверия сравнялся с процентом недоверия. Я поняла,

что избиратели меня либо любят, либо ненавидят. Позиционирование обрело слишком харизматичный характер, что хорошо для партийного продвижения, но не дает индивидуальных преимуществ перед бесконфликтными, гладенькими, солидными дядьками. Именно поэтому в 2003 году я проиграла выборы Селезневу, спикеру парламента по одномандатному округу в Санкт-Петербурге.

Соответственно, когда я, уже опять самостоятельно, без СПС, начала президентскую кампанию, я знала, что мне надо решить две проблемы: первая — не предать свою личность, вторая — смягчить образ, не заискивая перед всеми группами избирателей.

И я нашла выход. Большую часть выступлений посвятила не критике, а позитивной программе. В конце концов, я понимала, что победа недостижима, главное — консолидировать либеральный протест, ясно объясняя не только, что переделать, но и как. Образ смягчился и обрел нужный вес. Начав с фактически нулевого президентского рейтинга, я получила около пяти миллионов голосов.

#### Этап V. Перепозиционирование.

Добившись всего, что позволяли мои личные ресурсы и внешние обстоятельства, я решила, что политический период в моей жизни закончился. В 2006 году я официально ушла из политики. К этому времени мой рейтинг узнаваемости достигал 90%. Взяв его на вооружение, я решила поменять жизнь...

Цель: все, что наработала, конвертировать в другие, неполитические проекты. Оказалось, что это непросто. Наступила глубокая пауза. На Центральное телевидение никто не пускает, радио в связи с тем, что я покинула политический олимп, тоже отвалилось. Тишина...

Ну, что делать... Главное — не суетиться. Тишина так тишина. Надо ее усилить. Я отключила телефон и уехала на дачу. Погрузившись в себя, начала размышлять о себе и о жизни. Взялась писать роман «Любовь, вне игры. История одного политического самоубийства»<sup>1</sup>. Вскоре позвонили с предложением читать мастер-классы. Мои 90% тихо заработали. Книги продавались, мастер-классы становились популярными, пригласили в качестве ведущей на радио и кабельное ТВ. Я строго следила за качеством новых проектов и теперь уже очень редких эфиров. Цель: перепозиционировать имидж в соответствии с другой действительностью.

Прошло несколько лет, но до сих пор большинство считает, что я депутат, а в аэропортах пограничники удивленно спрашивают, почему я не иду как ВИП. Однако я сохраняю терпение и двигаюсь дальше. Кто-то правильно сказал: сколько времени позиционировал имя, столько же уйдет на то, чтобы его перепозиционировать. Мне все-таки удалось добиться того, что Хакамада теперь ассоциируется не только с политикой, но и с деятельностью писателя, коуча, журналиста, радио- и телеведущей авторских программ. Я работаю и делаю то, что мне нравится, а 90% узнаваемости уже так просто не потеряешь, хотя их надо поддерживать, ну, например, через Интернет. Главное — не массмедиа, это последнее дело, главное — вновь найти себя. А остальное точно приложится.

**P.S.** Глава получилась очень субъективной. Фактически я просто пересказала свой опыт. И это правильно. Селф-брендинг — вещь стихийная, зависящая от тысяч обстоятельств. Копировать мой опыт и надеяться на стопроцентный успех — наивно.

---

<sup>1</sup> Хакамада И. Любовь, вне игры. История одного политического самоубийства. — М.: АСТ, Астрель, 2007.

Действительно, путь к бренду «Хакамада» — just personal в прямом и переносном смысле слова. Но выводы можно сделать — вдруг пригодятся при случае?! А выводы такие:

- **искать себя, а не славу, бренд ради бренда — опустошающая история;**
- **индивидуальность в позиционировании — отправная точка;**
- **имидж — продолжение содержания;**
- **риск и профессионализм экономят расходы на пиар;**
- **главное — вовремя остановиться и перепозиционироваться;**
- **если не идет, то не идет — не суетиться и не быть рабом массмедиа;**
- **при достижении известности >70% вы получаете бренд, и он конвертируется в ресурс для любого проекта.**





Глава 7

# ДАО ЖЕНЩИНЫ



О стену одиночества крошу надежды мел:

«Вся жизнь моя fucking lemon,

Ты вовсе не падший ангел,

Ты круто взлетевший демон».

*Игорь Золотарев, приятель, менеджер,  
мастер спорта международного класса по стрельбе*

Почему женщины, а не мужчины? Ну, во-первых, я — женщина и полностью в мужской мир погрузиться не в состоянии. А во-вторых, женщине труднее, причем независимо от того, дура она или умная. Может быть, потому, что женщин больше, может, потому, что сегодня именно они принимают вызов перемен. Но в любом случае, дорогие мужчины, не пропускайте эту главу, если хотите понять нас лучше. Мы же читаем мужские журналы! Как говорится, партнера лучше знать в лицо, а не только в другие части тела...

Итак, правило № 1:

**Мужчина не познаваем,**

**а значит, переделке не подлежит.**

**То же, почти (!), касается и женщин.**

**Почти, так как женщина более**

**восприимчива к самообучению.**

Мне кажется, этот тезис легко докажем. Доминирующая в прошлом роль заставляет мужчину занимать охранительно-

оборонительную позицию, что требует консерватизма и нетерпимости к переменам. Женщина, напротив, встречает ветер перемен радостно, потому что он дует в ее паруса. Кораблик плывет, на ходу обучаясь самонавигации. Альфа-самец нападает и... проигрывает. Время-то совсем для него неудобное (см. главу «Дао лидерства»), турбулентное. А самка на подъеме: быстро приспосабливаясь и пользуясь новыми возможностями, все более активно переставляет буквы. Бета-самка становится альфой, а самец, даже не заметив, переходит в категорию «Б».

Вот именно сейчас возмущенные альфа-самцы в сердцах захлопнут книгу. Не спешите. У самок — куча проблем. Одно дело буквы переставлять, другое — счастье с вами налаживать. Это посложнее будет.

## **Постфеминизм — исключение или то, с чем придется жить?**

Элита традиционалистского христианского феодального общества надежно закрепила за мужчиной доминирующую роль в добывании ресурсов. Что было естественно и правильно. Территориальные захваты и защита земель как-то не вязались с платьями, рождением детей и музицированием. «Либо уничтожим, либо платите дань» — вот и вся экономика. Назовем этот период временем «мужчины-воина».

Далее мужская цивилизация Нового и Старого Света, вдоволь намахавшись и все поделив, как-то приустила и решила пойти вглубь, зарабатывая деньги не только отрубанием голов. Началась промышленная революция. «Мужчина-воин» уступил место «мужчине экономическому». Фабрики и заводы, нефтекачалки и шахты потребовали столько рабочей силы, что элита решила приспособить к обслуживанию промышленных мон-

стров и женщин. Перед лицом экономической целесообразности традиционализм начал тихо отползать. А свято место пусто не бывает. В умах наиболее образованных женщин началось брожение. Появились политизированные амазонки, поставившие себе целью дать бой мужскому доминированию. Небольшие, но сплоченные отряды феминисток завоевали в начале XX века равные с мужчинами гражданские права, за что вызвали к себе пещерную ненависть сильного пола. С горя доминанты решили вернуться к старому ремеслу и переделить мир. Переделили, затеяв Первую и Вторую мировые войны. Уничтожили самих себя в таком количестве, что, отдышавшись, поняли: дальше без науки не обойтись. Произошла научно-техническая революция, и модный образ «мужчины — физика и интеллектуала» стал иконой для женщин, надевших платья простых стюардесс. Под этим прикрытием, завоевывая смятенные души ученых, женщины заняли неприметные, но важные позиции в новой экономике, дожидаясь своего часа. Необходимость в войне отпала, тактика тихого проникновения оказалась эффективнее, агрессивный феминизм потерял популярность и среди дамочек. И дождались!

Информационные технологии смели все преграды на пути творческой самореализации женщин. При работе в Интернете пол значения не имеет, мало того, его, если ты хочешь, никто и не узнает. Фанки-бизнес — бизнес для всех! «Человек креативный» окончательно и бесповоротно победил и «мужчину-ученого» и «женщину-борца». Экономика интеллекта породила явление постфеминизма. Постфеминистки обожают мужчин, экономически независимы, профессионально реализованы, обладают стилем и вкусом к жизни. Данный тип женщин не воюет с мужчинами и ничего им не доказывает. Просто живет в свое удовольствие. Надолго ли это явление? Я думаю, навсегда. С этим придется жить. А как? Давайте обсудим.



## Мир глазами постфеминистки

Простенькие умозаключения типа «все мужчины сво..., а женщины — б...» не привносят в двуполой мир радости. Наоборот, от безысходности, которой веет от этого вывода, выпадаешь в уныние. При этом разбираться, чем отличается мир женщин от мира мужчин, тоже кажется делом банальным и бесперспективным. И те и другие — не пациенты, и их отношения мало напоминают сеанс у психоаналитика. Но счастья всем хочется, даже если понятно, что вторая половинка, в отличие от черного ящика, не даст расшифровки записей ни при каких условиях. Кстати, хорошо было бы последнее запомнить и не тешить себя надеждой: «Я про мужчин (женщин) все знаю!»

Как сказали себе это, так тут же вляпались по уши. Для познания другого пола требуется особое искусство, прежде всего со стороны женщины. Кто вызов принимает, тот новый танец и танцует. Ведь не заставляли, сами напросились. Ну и что делать? Попробовать традиционную модель «кто в доме хозяин» заменить на партнерскую. Две абсолютно разные, но равновеликие частицы при соединении дадут космический взрыв энергии, который согреет на всю жизнь, ответит новым вызовам и сохранит свободу каждого. Альфа и бета — абсолютно разные буквы и к иерархии не имеют отношения. Но и жить друг без друга не могут. Старик Гегель и тут оказался прав.

## Равенство или равный подход к жизни?

Итак, феминизм и борьба за равные права потеряли свою актуальность. Информационная экономика интеллекта позволяет представителям обоих полов при желании реализовать себя. Что и происходит. А проблемы остаются.

Я долго пыталась разобраться, почему самостоятельные девушки и женщины, обладающие зачастую всем: внешностью, профессией, вкусом, — как правило, по большому счету, несчастливы. Скажете, мужчины ненавидят умных женщин? Неправда. Современное поколение мужчин на мозги заглядывается не меньше, чем на ноги, только не сразу... А зачем нам спешить? Если мы умные? Нет, ключ где-то в другом месте. Я решила проанализировать свои четыре брака, отношения с мужчинами, карьеру и ответить на вопрос: почему только в последние десять лет все сложилось, хотя приключений и неприятностей было не меньше? Смотрите, что получилось.

Природа наделила мужчину прекрасным качеством. Он рожден с ощущением того, что его позиция в мире — главная. Он — хозяин положения. Как бы ни менялись времена, от эпохи охоты на мамонта до эпохи гуляния по Сети, это гордое чувство не покидает его. Женщина же, подчиняясь древним инстинктам, себя главной не ощущает, даже если на ее банковском счете лежит честно заработанный миллион. Отсюда и разные подходы к общению с Большим миром. Мужчина с миром на «ты», потому что искренне считает себя равным ему. Женщина — на «вы», точно так же искренне подозревая, что не «доросла», что ее место где-то пониже. Взгляд при этом у мужчины прямой, без обиняков, а у женщины — немного снизу вверх, как у зама перед начальником. Мужчина не ищет посредников, чтобы понять свое место в жизни, а женщина ищет и находит... мужчину.

Такая вот печальная история случилась и со мной. Будучи совсем уже взрослой и успешной, я тем не менее смотрела на мир не своими глазами, а глазами Мужчины, олицетворявшего для меня все, что находилось за пределами моей личности. И влипала в такие несчастья, что в какой-то момент решила:

проект «счастливая Хакамада» в этой жизни неосуществим. Надо иметь в виду, что вывод этот был сделан уже в четвертом (и на сегодняшний день последнем) браке.

Но однажды ранним утром я встала с тяжелой головой, собираясь в Госдуму, по инерции посмотрела на себя в зеркало и... остановилась. Мое отражение, снисходительно оглядев меня с ног до головы, покачало головой и напомнило, кто я, и заметило, что жизнь коротка, а мир огромен и в нем столько всего интересного, помимо работы и мужчин. «Во Вселенной есть все: черные дыры, жирафы и носороги, закаты и рассветы. Надо лишь договориться с ней напрямую, и она покажет, расскажет, откроет секреты, в том числе и твоего счастья. Возьми себя в руки и начни с ней самостоятельный разговор...» Все! С этого момента я решила двигаться дальше без посредников, широко открыв глаза навстречу Большому миру. И освоила технику женского счастья, кстати, сохранив в своем окружении прекрасных (по большому счету) мужчин.

Итак, несмотря на бизнес-успех или творческую реализацию, а тем более в отсутствие оных, женщине не следует срываться в истерику или тихую ненависть ко второй половине человечества. Перемены ей надо начать с себя, убедившись в том, что она готова:

- **смотреть на мир своими глазами, а не глазами мужчин;**
- **говорить с миром «на ты» и быть с ним на равных;**
- **понимать, что мир шире, чем мужчина;**
- **согласиться с тем, что в мире женщины мужчина занимает достойное, но не главное место. Главное — это ваше «я» в гармонии со Вселенной (пафосно, но что поделаешь — тема серьезная).**

«Ну, — скажут милые читательницы, — это не про нас. Точнее, не про всех женщин. Одним дано, другим — нет...» Неправда

ваша, тетеньки! Я уже сто раз описывала свое детство, юность. Никаких природных данных. Главное — желание и умение слушать мир. Конечно, защищая свои позиции, мужской мир навязал нам много комплексов, освободиться от которых нелегко, но можно, если последовательно разобрать уничижительные мифы о нас. Давайте попробуем.

## Мифы и реальность

*Миф первый: «После 25 лет женщина — старуха».*

На протяжении всей жизни слышу от мужчин: «Ты чего психуешь, месячные что ли?» А от женщин: «У меня климакс, мне конец». Дружными усилиями подвесили себя на физиологию, даже не замечая того, что с этой точки зрения женщины более конкурентоспособны, чем мужчины. Ум вообще не зависит от пола и возраста, а вот сексуальная жизнь... Тут у мужчин проблем — куча. И они об этом прекрасно знают, потому-то так яростно защищаются. Мужское либидо — штука переменчивая и непостоянная, а после сорока пяти наступает длительный период увядания силы и энергии мужского достоинства. Конечно, встречаются исключения. Но мы сейчас не о них. У мужчин также происходит снижение гормонального фона с условным названием «климакс». Причем физиология жестоким образом меняет и психику. Почитайте романы Уильбека и Маркеса этого периода, все поймете. Природа не щадит мужчину: все на виду, имеет четкие формы проявления, понятные в том числе и женщине. А у последних нет проблем! Недаром везде рекламируют «Виагру» и прочие средства, а для женщин — нет рекламы. Почему? Нет спроса, нет и товара. Либидо может быть чуть снижено (у 30%), но сохраняется у женщины на всю жизнь. И доказывать никому ничего не надо, так как женщина — актриса, всегда притворится,



если что... И все. А чего тогда так нервничать? Пусть они нервничают, снимая, как в последний раз, девчонок. А нам не надо... У нас другие задачи, покрупнее. Убедила? Поехали дальше.

*Миф второй: женщины — дуры.*

Мужчина — эффективно технологичен. Именно поэтому, работая на логике левого полушария, он все ранжирует и двигается в соответствии с графиком. Главное — порядок и стабильность. Мужчина не терпит неорганизованных пространств, неясных перспектив и туманных правил игры. Что-то напоминает? Ну, конечно, эпоха Большого хаоса. А женщина, включая эмоции и интуицию правого полушария, чувствует себя в этом бардаке как рыба в воде. Выставив антенны во все стороны, успевает делать двадцать дел одновременно и еще чувствует тренды. Вот вам и женская логика. В эпоху перемен с ней полегче будет.

Вывод: не надо обижаться на мужчин, если, упершись в карьеру, они дома способны только смотреть футбол. Или, решив приготовить воскресный обед, превращают кухню в место погрома после пожара. Одна цель, одно действие. Много целей — мир для мужчины рассыпается. И не надо его мучить, он не виноват, он так устроен, а вы устроены по-другому. И это ваше время, оно продлится еще лет 50, а потом они догонят, так как деваться им некуда. А пока терпим. Но помним — и в этом мы стали сильнее.

*Миф третий: мужчине легче делать карьеру.*

Ничего подобного. Он — существо природно-иерархичное. Территорию в бою завоевал, пометил, других не пускает. Все просто, харизматично и энергично. Но не сейчас. То кризис, то президент сменился, то еще что-нибудь произошло. Надо приспособливаться, забыв про рык льва в саванне. Но амбиции мешают. Умру, а из начальников в подчиненные не пойду.



И начинается: пьянство, депрессии, гулянки или тихое «в этой стране я никому не нужен». А жена крутится. Почему? Потому что свободна от комплекса статусности. Будучи историческим маргиналом, легко, весело и непринужденно берется за все, что дает возможность заработать. И тут природная слабость оборачивается силой и преимуществом.

*Миф четвертый: красота и молодость — залог успеха.*

Неправильно. Залог успеха — энергия. Именно поэтому сегодня так трудно понять, сколько лет женщине. Мамы и бабушки успешно конкурируют с дочками и внучками. Возраст биологический стал несопоставим с социальным. Красоту заменяет стиль, годы компенсируются спортом и мудростью. Недаром появляется все больше и больше браков, в которых жена значительно старше мужа и при этом не богаче (!) его. Женщина приняла вызов времени и меняет работу, мужчин, стиль жизни, рискуя по-взрослому. А мужчина притормозил, потерял энергию, запутался в своем консерватизме, традиционализме и в итоге — в инфантилизме.

Замечу, я говорю об общей тенденции. Не надо с подозрением поглядывать на своих мужчин. Те самые 20% всегда существуют (см. главу «Дао лидерства»).

Кстати, мой тезис подтверждается и наблюдениями социологов. Рольевые функции мужчин и женщин в развитом мире неумолимо перераспределяются — и не в пользу первых. Так что, милые дамы, приготовьтесь. Придется нести груз цивилизованной ответственности. Задача покруче, чем раздобыть сумку «Биркин».

Ну что? Убедила я вас в том, что не надо ничего доказывать, можно просто быть счастливой, общаясь с Миром наравне с мужчинами? Я надеюсь, да. Теперь пора переходить к технике общения со Вселенной «на ты» и без посредников.

## Женщина и карьера

Кому больше дано, тому меньше прощается. Именно поэтому, несмотря на всю продвинутость современных бизнес-отношений, архаичность в виде предвзятости, недоверия и исключительной ревности к бизнес-леди сохраняется. Мужской мир из последних сил сопротивляется «чужим», применяя как примитивные «пушки» в виде оскорблений и унижения, так и извращенное современное оружие бизнес-администрирования. Обидно, но на обиженных воду возят, а с нас и так достаточно. Мы же не муравьи, чтобы тащить на себе груз в 10 раз тяжелее своего веса. Так что, облегчаем багаж собственных амбиций и выбрасываем все лишнее за борт нашего воздушного шарика. Летим спокойно и терпеливо. А для этого придерживаемся нескольких правил женского лидерства.

- **Главный инструмент коммуникации с начальниками и коллегами — айкидо (см. главу «Дао коммуникации»).**
- **Спокойно принимаем то, что наша карьера будет двигаться чуть медленнее, чем у особей мужского пола. Не переживаем! Нам-то куда спешить с таким либидо на всю жизнь?**
- **Если есть возможность, выбираем компании пусть менее престижные, но с горизонтальным управлением. Иерархическая вертикаль крупных корпораций, особенно в традиционных отраслях, — не для нас. Там бушуют мужские страсти. Хотя и в маленьких иногда заправляют мини-деспоты.**
- **Хотим двигаться быстрее — не вопрос. Но придется демонстрировать более высокую скорость самообучения и высший профессионализм. Чем-то же надо перекрывать фору, данную мужчинам историей!**

- **Не забываем про паузы и тембр голоса. Женщинам не прощают «скариговорок» на повышенных тонах (см. главу «Дао коммуникации»).**
- **Главный ресурс женщины — более искусная коммуникация, «чувствование» людей, меньшая амбициозность (см. выше). Не забываем об этом преимуществе!**

Несмотря на общемировую тенденцию, в большей степени все перечисленное касается России и многих стран СНГ. Русских женщин во всем мире любят, а русских мужчин — боятся. Россия движется навстречу прогрессу медленно, со скрипом. Но движется же! Так что главное — терпение, которого нам не занимать. Женщинам в большей степени присуща «восточная витальность» — неспешная жизненная сила, позволяющая продвигаться вперед, совершая минимум движений. А если не присуща — набирайтесь ее, раз хотите быть счастливыми. Нам этот образ так к лицу!

На мастер-классах «Кайф, драйв и карьера» женщины часто спрашивают:

«Что делать, если начальник:

а) хам;

б) по горло загрузил должностными обязанностями и не платит?»

Хама не переделаешь, поэтому еще на старте надо понять: сколько можно отзеркаливать, а если уже не получается — падаем, будучи готовыми к увольнению.

*Пример отзеркаливания из российской корпоративной жизни:*

Начальник: Ты что за х...ю мне написала?

Подчиненная: Так я все время, как вы отметили, х...ю пишу. Что вас удивляет?

Начальник: Нет, в этот раз ты конкретную х...ю написала!

Подчиненная: Ну, если конкретную, тогда жду указаний, что конкретно переделать...

Теперь по поводу перезагрузки. Я уже все об этом написала (см. главы «Дао лидерства» и «Дао успеха»). Замечу только: все беды у женщин от того, что пытаются что-то доказать мужчинам. Мы так рады обрести долгожданную работу, что готовы из кожи вон лезть: и без обеда, и до ночи, и это сделаем, и то...

Мужчина-начальник радуется и... привыкает. А чего плакать, если ей все в радость?! Сэкономить на энтузиазме — святое дело. Классический случай рабства как следствие женских комплексов неполноценности. Пока не поздно, не начинайте. А если поздно, то ставьте вопрос ребром. Рискуйте. В случае отказа — увольняйтесь, заранее найдя новую площадку. Запомните: если ухóдите, то уходите. Если нет, то не делайте громких заявлений, иначе с вами потом вообще никто считаться не будет.

Наконец, о стилях общения с начальниками.

Женщине выстраивать отношения с начальством непросто. Если руководитель тоже женщина, то может уволить из-за того самого дьявола, который носит Prada. Если мужчина, то будет демонстрировать яйца то в фас, то в профиль, в зависимости от вашей фигуры и возраста. Молодость и красота? Пожалуйста, позиция фас: «welcome to a bed». Возраст и человеческая, а не модельная фигура — позиция в профиль: нагрузки огромные и готовность заменить в любой момент на молодость и красоту. Ну что тут поделаешь? Да ничего! Их не переделать, можно только чуть-чуть поиграть со стилем и интонацией. Интонацию я в принципе описала. А вот стиль и поведение рассмотрим. Итак:

1. Если начальник — женщина.

- Не одевайтесь дороже, ярче, роскошнее, даже если средства позволяют. В особенности это касается аксессуаров: сумок, часов, украшений. Лучше незаметнее и «скромно, но со вкусом».



- На всякий случай не демонстрируйте свое счастье в личной жизни. Оно другим женщинам удовольствия не приносит. На вопрос «Как дела?» отвечайте: «Ничего, по-разному, что вы, мужиков не знаете?» И замолчали, а дальше понимай как знаешь. И все понимают по-своему, но точно начинают вам симпатизировать. Женская солидарность редко построена на радости, это удел очень умных. А в большинстве случаев двигатель прогресса — жалость к подругам и подчиненным.
- Старайтесь не флиртовать, тем более из спортивного интереса, с мужчинами, пользующимися симпатией, пусть даже бесперспективной, у начальниц. Ну, так, на всякий случай. Надо уметь четко ответить самой себе на простой вопрос: что мне дороже? Карьера или результат тестирования на тему «Интересно, а он видит во мне самую обаятельную и привлекательную?» Постфеминистки на подобные вопросы отвечают ясно и осознанно. Не надо самоутверждаться на всем, что шевелится. Мы же смотрим на мир без посредников. Напоминаю, договорились об этом в самом начале главы.

## 2. Если начальник — мужчина.

С точки зрения выстраивания отношений, главные инструменты — айкидо и отпор. Пряник, пряник, пряник... А потом, если не понял, — удар в челюсть. Незаменяемых нет, в том числе и начальников. Хотя они в большинстве случаев мало чем друг от друга отличаются.

Теперь о стиле «Достойное обаяние».

Не надо демонстрировать в одежде образ серой мыши, но не стоит и провоцировать. Не надо подчеркивать сухой профессионализм, но ближе протянутой руки не приближать.



Даже если мужчина ведет себя панибратски, держите милую, но жесткую дистанцию. Не позволяйте манипулировать собой, как собачкой. Мужчина-начальник никогда не оценит в женщине преданность. В мужчине — да, в женщине — нет. От женщины он принимает все как должное и распускается. А вот дистанция, но с очаровательной (не флиртующей!) улыбкой, вызывает уважение. Родились кошками, так и гуляйте сами по себе, нечего из себя собак строить. От этого одни разочарования. А мы не хотим разочаровываться в начальниках. Тогда не разочаровывайтесь... Вот и весь совет.

И последнее. Если начальник орет и хамит, смотрите на него спокойно, а про себя повторяйте: «У тебя все равно скоро либидо кончится, а у меня оно — вечное...» Помогает, я пробовала.

## Женщина и семья

Как я уже писала, считается, что хорошая жена, мама и бизнес-леди — понятия несовместимые. Суждение спорное, но так подкреплено историей, литературой, массмедиа и мужчинами, что успело незаметно превратиться в аксиому. Единственный, кто выступает на стороне защиты, — жизнь конца XX — начала XXI века. Сколько все ни кричат, а караван деловых пост-феминисток идет, преодолевая пустыню непонимания. И везет свой ценный груз — желание успеть все: и реализоваться в профессии, и найти хорошего мужа, и нарожать детей, и воспитать их прекрасными. Дается этот поход нелегко. Но и задачка поставлена не слабая. Зато, если все получается, наступает настоящее счастье. И можно на провокационный вопрос «Что вы выберете в критической ситуации — семью или карьеру?» отвечать: «Вопрос поставлен некорректно. Я могу все». Так что давайте попробуем.

Отдельно хочу заметить, что я не собиралась «опускать» профессиональных домашних хозяек. Речь идет только о тех женщинах и девушках, для которых отказ от профессии смерти подобен, даже если есть любимые муж и дети или желание их иметь.

## Дети

Семья — институт консервативный, а тем более в России. Поэтому и роли распределены соответственно: папа — авторитет и добытчик, хозяин в доме, мама — ласка и уют, теплая защита. А тут на тебе: мама и папа — одинаково деловые, а иногда мама даже покруче будет. Что делать? И папу, и детей, особенно мальчиков, сей факт будет раздражать. Значит, надо это раздражение убрать с помощью механизма компенсации в общении с детьми. Детям хорошо, и папа успокоится. Я вырастила двух мальчишек и еще выращиваю девочку. И всегда была страшно занята. Мужья менялись, а дети оставались, и вместе с ними — материальные вопросы. Приходилось очень много работать. Так постепенно появился ключ к решению проблемы:

- **убрать из головы комплекс вины;**
- **не пытаться компенсировать свое отсутствие дома, заигрывая с детьми;**
- **не покупать любовь детей, а просто любить их, как любит любая мама.**

Если мама чувствует себя уверенно и спокойно, то образ деловой мамы органично вписывается в детскую картину мира. Если она заискивает перед ребенком, а потом срывается, да еще позволяет, чтобы папа при детях выговаривал ей за то, что она мало времени проводит с ними, тогда все! Дитя начина-

ет тонкую игру на отжимание из предков всего и вся, аккуратно сталкивая их эго. «Папа, мама обещала в субботу в цирк, а сама уехала». Папа хмуро смотрит на прибывшую из командировки жену, и на следующий день дитяtko получает велосипед, или очередную куклу, или часы, или новый компьютер и так далее, по списку. Именно поэтому я начала с многих «не». Но это неправильно. Лучше начинать с «да». Итак:

- Будьте самодостаточны. Работающая мама вызывает уважение и нежность. Не только вам хочется приласкать ребенка, но и ребенку хочется вас защитить. Редкие минуты нежности становятся более ценными, долгожданными, как свидания с феей или королевой. Меня дочка всегда жалеет, если я бегу на работу, и проверяет, поела я или нет.
- По возможности вписывайте в ежедневный график сказку и поцелуй на ночь, утренний поцелуй и короткое обсуждение проблем ребенка. Чем больше вы гладите дитя и целуете, говорите ему, что он (она) лучший, самый добрый и красивый, тем меньше у него будет проблем в будущем. Даже при сильной занятости всегда можно в будние дни найти один час на *тактильное* общение. А в субботу и воскресенье не перегружайте себя семейными мероприятиями. Иногда лучше просто поваляться на диване вдвоем, лениво смотря мультики. Главное — в обнимку.

По мере приближения «трудного» подросткового возраста пора «включать маму-товарища». Вы же бизнес-леди, и значит, ваш образ подсознательно похож на папин. А что делают папы? Играют.

- В свободные минуты играйте с детьми в походы, шалаши, шахматы, компьютерные игры. Именно в это время я ходила с мальчишками в походы, учила их играть в хоккей. Причем

сама не умела, но мужественно, трясаясь от холода, стояла на морозе и «тренировала» их на настоящих мужчин.

- Начинайте везде брать их с собой: на взрослые вечеринки-посиделки дома, на вечерние концерты, спектакли и т. д.
- Больше юмора, шуток, анекдотов в общении.
- Подталкивайте детей к поиску самостоятельных решений в трудной ситуации. Помню, младший на кого-то пожаловался во дворе, а я ответила: «У тебя есть старший брат, вот вдвоем и разбирайтесь». Разобрались.
- Защищайте детей от взрослых, погружаясь в детский мир. Когда мальчики украли в магазине апельсины, меня вызвали в школу. Я сказала учителям, что разберусь. Разговор дома был коротким: «Я понимаю, что отказаться, значит, потерять лицо перед другими в компании. Доказали, и ладно. Но в следующий раз — думайте. Человек — существо индивидуальное, а не стадное. Вы же не собаки дворовые...»

И вот он наступил — невозможный переходный возраст.

Что делала я:

- Вообще перестала их дергать, даже если 14-летний мальчик начинал учить меня экономике. Просто слушала и подбрасывала вопросы. Оба не хотели читать. Молча расставила книги везде, в том числе в туалете, и ждала. Кстати, многие жалуются на то, что дети не читают, но сами не замечают того, что в их доме книги выполняют исключительно декоративную функцию.
- Когда сын сообщил по телефону, что останется ночевать у друзей, я согласилась, но напомнила, что у него будет крепкая семья, если все будут стремиться спать в своих постелях. Мальчик приехал домой. Когда же он пожелал

жить с папой (мы уже развелись, и у бывшего мужа была своя семья), я опять согласилась. Парня хватило на две недели каникул, и тема была закрыта навсегда. Приемный мальчик все время стремился уехать к бабушке с бабушкой и там «оторваться» по полной. Я не возражала. Я понимала, что с возрастом ему будет со мной интереснее, тем более что он стал увлекаться экономикой. Записала его в экономико-математическую школу при МГУ и стала опять ждать. Дождалась. Помню, как-то в пятницу он впервые захотел остаться дома, и мы на кухне стали обсуждать теорию прибавочной стоимости Карла Маркса.

И вот они уже заканчивают школу и замыкаются в себе. Не идут на контакт, ничего не рассказывают, смотрят волком. Не рассказывают, и не надо. Рассказывайте вы: о своих бедах, переживаниях. Советуйтесь. Помню, я спросила 17-летнего парня:

— Как ты думаешь, если мужчина, впервые со мной познакомившись у кого-то в гостях, говорит, что уезжает далеко и будет писать мне письма, что это значит?

— А чего ты меня спрашиваешь?

— Ну, ты мужчина, должен лучше знать.

— А... Ну, я думаю... ты его как-то вставила.

— ???

— Ну, понравилась ему, типа...

— Как человек?

— Не-а, как женщина.

— Точно?

— Угу...

— Да ладно тебе!

— Мам, ну ты вообще-то... классная. Что за самооценка...



Вот так, потихоньку, полегоньку и вырулили. Все — и мальчишки, и девочка — растут очень приличными людьми, даже слишком. Мальчишки не пьют, не курят, работают, семьи завели. А девочка меня обожает, даже когда заболела, думала обо мне и повторяла: «Мама, ты не переживай, выздоровлю!» «Когда?» — спрашивала я. «Скоро, не переживай».

Подытожим опыт:

- **как можно больше гладить в детстве;**
- **общаться как со взрослыми, не менторствовать и не кудаhtать;**
- **какие вы, такие и дети;**
- **не баловать, но создавать инфраструктуру жизни;**
- **с юмором относиться и к себе, и к ним;**
- **защищать детей от общественного прессинга и не лезть им в душу;**
- **не бояться быть слабой и просить их о помощи, делиться с ними своими переживаниями.**

## Муж: в поисках партнерских отношений

В маленьком семейном оркестре женщина играет первую скрипку. Я не буду оригинальной, если напомню, что женщина терпеливее, мудрее и тоньше. К сожалению, многие успешные бизнес-леди об этом забыли. Тычут и тычут мужьям в лицо свой успех, пока не потеряют... или успех, или мужа. Вы же ломаете стереотипы! Так ломать надо тихо, так, чтобы муж звона не слышал, осколков не заметил. Выбросили, подмели, он домой пришел — а все чисто. Как это сделать? Начнем с модели «восточного поведения». Ведь семья, как и Восток, дело тонкое.

1. Держите в голове: муж не часть хозяйства, не источник богатства. *Муж создан для любви и настроения.* Он — другая планета, творец своих мечтаний и устремлений. Настроение в семье — главное, секс — нет. Если вы, устав от проблем, придя поздно, говорите до утра и не можете остановиться, и так год за годом, семья — есть. И вы точно отобьетесь от всех неприятностей. Не надо задавать себе вопрос: а зачем мне нужен муж, если я все могу? Муж — для семейного настроения.

2. Мужчина по натуре, за некоторым исключением, полигамен. Генетически и исторически в нем заложен другой ценностный ряд: главное — самореализация, потом — жена, защита, вдохновитель и подруга жизни, принимающая все его слабости, потом любовница — объект сексуального и социального самоутверждения. Любовницы — меняются, жены — остаются... если не изводят мужа собственническими претензиями. «Я ему всю жизнь отдала, а он скотина...» Да не скотина, а милый самец, кобелек. Бежал, бежал, и увидел... и сразу туда... а потом назад, домой. И потом: кто-то просил вас всю жизнь ему отдавать? Не выставляйте мужчине счет, он любит женщин, а не кассиров. Живите и давайте жить другим.

3. Помните, когда мужчина произносит «Люблю!», он действительно любит. Даже если говорит это двум женщинам за один день. Он не придает своим словам, обращенным к любимой, столько значения, сколько приписывают им женщины. Просто фиксирует состояние души, и все. Меня это долго поражало, причем и в кино, особенно французском. И поражает до сих пор. Ну, что делать, другой мир, другая модель поведения. Итак, договорились: если муж из-

меняет, относимся к сему факту мудро и сдержанно. Мир (напоминаю!) шире, чем муж.

Как-то в моем доме раздался звонок. Мы с предыдущим лежим на диване, смотрим телевизор. Я поднимаю трубку, и вот он, диалог:

Женский голос (ж/г): Это Ирина?

Я: Да.

Ж/г: Я по поводу ребеночка.

Я: Какого?

Ж/г: Ну, от мужа вашего... (следуют Ф. И. О. мужа).

Я: Ну так и говорите с мужем, ребеночек-то не от меня (передаю трубку мужу, а сама выхожу из комнаты).

Спрóсите, что дальше? Ничего. Продолжения не последовало, разговора не захотели ни он, ни я. Разошлись лет через пять по совсем другой причине: не возникло того самого семейного настроения.

Теперь конкретнее: как нам весь этот Восток реализовать и при этом собственную свободу и достоинство не потерять?

## Правила семейного счастья

1. О распределении обязанностей договариваться на берегу. Так же, как и с руководством компании. Не строить из себя суперсильную женщину. Потом повезете на себе все и уже ничего не измените. Хуже некуда — закатывать скандалы через два-три года. Все, поезд ушел.

Еще раз напоминаю, мы ничего не доказываем и живем в собственное удовольствие.

2. При хамстве — отпор давать сразу. Время влюбленности позволяет поставить все на места. Двигать мебель позже —

бесполезно, да и муж — не диван. Поэтому лучше все когти показывать на старте семейной жизни, в первые полгода.

3. Сохранить у мужа его мужскую компанию. Не надо по воскресеньям загружать его походами в ИКЕА, лишь бы не пошел на футбол с друзьями. У него своя жизнь, а у вас — своя, можно прекрасно провести время и по отдельности. И вообще, меньше бытовухи, лучше нанять управляющего. Качество жизни стоит того, чтобы не купить лишнюю сумку или туфли.

4. Не звонить часто, не задавать вопросов «А ты с кем?» или «А ты где?». Главное требование — знать, что жив. И никаких сюрпризов! Я, даже если вдруг освобождаюсь пораньше, звоню и предупреждаю. Так, на всякий случай...

5. Часть отпуска проводить отдельно. Со своей компанией. Формировать мир своих увлечений (хобби) и друзей.

6. Не «забивать» мужа на публике рассказами о своих успехах. Больше говорить о муже и его удачах и дать ему привлечь к себе внимание. Принимая гостей дома, играть «жену при муже»: подавать еду, убирать тарелки, следить за детьми. Ему будет так приятно, что потом, когда гости уйдут, он всю посуду перемывает. А публично униженный подкаблучник может покинуть вас в самый неподходящий момент.

7. Устраивать воскресные обеды. Если бизнес-леди вкусно готовит, то: а) она снимает этим стресс; б) переключает сознание (см. «Дао успеха»); в) находит путь к сердцу мужа!

8. Три раза в неделю говорить ему, что он — супер, лучше во вторник, четверг и субботу.

9. С любовницами — конкурировать, а не выяснять отношения (см. выше).

10. Если муж — патологический ревнивец, ничего сделать нельзя. Лучше постфеминистке с таким не связываться.

11. Если деспот — то же самое, или давите агрессию заранее, уже при знакомстве.

Главное:

- муж и семья — не повод расслабляться, играйте и получайте удовольствие;
- умная игра — залог долгого счастья, и эта роль не мужа, а ваша.

## Крепкий орешек, или Как организовать мужа

Успешные бизнес-леди и вообще сильные женщины часто попадают не в ситуацию мужа — деспота и мачо, а как раз наоборот. Мужчина плюнул на все инстинкты и сел жене на шею. Жена радовалась, что вертит головой, радовалась, и вдруг шея устала, остеохондроз семейного благополучия замучил. Муж в депрессии на диване — это уже критическая ситуация. Но она характерна для времени Большого хаоса, времени перемен, которое мужчина по своей природе ненавидит (см. выше). Что же делать?

- Напоминаю, уже на старте не перегружайте себя. В двух браках я совершила эту ошибку и потом долго, вплоть до развода, расплачивалась. В третьем и четвертом браке притворилась местами слабой и ничего лишнего на себя не брала.
- Если муж в печали залег в берлогу семейного тепла, то тут все зависит от вас. Это — ваша партия, конечно, если есть



любовь. Главное, не создавать атмосферу «училка — ученик». Пилить и произносить заветное «так нельзя, ты должен» — бесполезно. Отползет, затихнет и... сбежит. Куда эффективнее, используя айкидо, выявить психотип мужа, его скрытые мечтания и создать ему условия для самомотивации. Вот так! Как с большим ребенком. Незаметно и тактично. Например, «случайно» привести в дом людей, занятых в профессии, о которой он мечтает. Или затащить его в соответствующую тусовку. В формате ночных бесед наколдовать атмосферу доверия и совместно помозговать, как организовать продвижение к его мечте. Подчеркивать, что он талантлив и способен на многое, в том числе и на новое дело. Никогда не унижать! Все запомнит, а потом отомстит — и правильно сделает.

*В случае потери работы:*

1. Дать паузу, минимум — месяц (как отпуск), максимум — полгода. Пусть спит, путешествует, сутками смотрит телевизор. Главное, чтобы не запил. Поэтому будет лучше поехать отдохнуть, сменить обстановку.
2. Через месяц начинать его взбадривать (см. предыдущий топик). Выявив устремления, занимать все его свободное время активными встречами, тусовками, переговорами.
3. Через три месяца — анализ результатов. Окажется, что 90% усилий — впустую. Взять 10% и долбить, помогая ему, в эти 10% еще один месяц. После этой работы в 80 случаях из 100 результат есть. В 20% случаев — не повезло, тогда ждите депрессии минимум на полгода. Терпите и начинайте все заново. Семейное счастье — большой труд, за любовь надо расплачиваться. Но вы же сильные, так что боритесь.

Я со своими мужьями таких процедур прошла немало. Даже мачо периодически ломаются, а тем более слабые. Все бывает, и только от женщины зависит успех выхода из кризиса.

## **Женщина Большого Стиля — как всегда быть в форме**

Женщина Большого Стиля (ЖБС) никогда не выходит в тираж, всегда пользуется успехом у умных мужчин, не имеет возраста, причем без помощи пластики или с минимумом коррекций, и выступает носителем большого знания и могучей энергии. И это не фантастика. Любая бизнес-леди и вообще постфеминистка в состоянии достигнуть уровня ЖБС. Надо всего лишь поселить в себе нужный образ и стремиться к нему реально, а не на словах.

Я, например, живу с образом средней француженки, у которой небрежные детали еще больше подчеркивают продуманность стиля. Стиль — форма проявления вашего интеллекта, самоиронии, гармонии с миром и с самой собой, степени свободы от потребительских стандартов. Сформируйте личность, образ и не предавайте их. Чтобы было легче, найдите опору в любимых героях, олицетворяющих сильную личность. Все остальное — чепуха. Диеты, одежда, прическа, аксессуары, обувь — всего лишь продолжение вашего образа. Нет личности, нет образа, нет стиля, нет ЖБС.

Теперь о мелочах.

**Фигура:** сразу внушите себе любовь к своей фигуре и поставьте перед собой задачу чуть ее скорректировать через фитнес и с помощью одежды. Что красиво — выставаем, что нет — прячем, плюя на моду. Благо теперь она позволяет все. Фитнес: чуть подкачиваться, растягиваться и сжигать жиры на велотре-

нажере. Можно дома, слушая новости и РБК по утрам. Спортивный клуб, если есть время, тоже классно! На все про все — максимум 40 минут два-три раза в неделю.

Про диеты я забыла. От них одна беда, стресс за стрессом и никакого удовольствия. Мы себя любим больше, чем навязанные стереотипы. Не диета — а дисциплина! Не есть после 19.00 «большую еду», только перехватывать зелень, овощи, фрукты. Большая, сложная еда — около 16–17 часов, лучше не мешая белки и углеводы. И помните: все можно нарушать, но не часто. Главное — не нервничать, любить себя такой, какая есть, и не спеша, но последовательно двигаться к своему идеалу.

*Имидж:*

1. Начинайте с головы и не экономьте на очках, если вы очкарик. Прическа, стильная и чуть небрежная, сформирует все остальное.
2. На лице минимум косметики, вкладывайте деньги в кожу и здоровье, а не в декоративную раскраску.
3. В одежде дорогие бренды не всегда помогают, поэтому не заикливайтесь на них, а то станете глупой вешалкой, демонстрирующей свое тщеславие.
4. Обувь, в отличие от сумки, всегда должна быть дорогой и удобной. Цвет — важен. Если теряете энергию — больше красного.
5. Носите защиту — любимый камень, лучше на шее. Шея очень уязвима для завистливых глаз. А сильных женщин любят только сильные, другие — нет. Понятно, что камешек не спасает, но спасает ваша вера в его защиту.

Ну и все, вот так просто. Непросто стать личностью, а все остальное чепуха, получается легко.

## В поисках достойного мужчины

Как мы уже договорились, мужчина в жизни постфеминистки занимает не главное, но достойное место. Недаром она готова брать на себя основную ответственность за достижение семейной гармонии.

Казалось бы, хорошая реакция и вкус должны привлекать к себе толпы таких же блестящих, остроумных и стильных представителей другого пола. Ничего подобного! Их всех как-то быстро разбирают, прямо с детского сада, что ли?! Непонятно. Нет их, хоть тресни. Многие женщины делают простенький вывод: «Да козлы они все!» И начинают идти по пути «женщины на грани нервного срыва» — бросаются на все подряд, демонстрируя толщину кошелька и связей. Фактически покупают. Или гордо, в одиночестве, презируют мужчин в тайном ожидании Марлона Брандо. И то и другое — неправильно, так мы слоника не продадим. Надо как-то легче, веселее и свободнее. (Смотрим на мир без посредника, своими глазами! Напоминаю.)

Настроившись на себя позитивно, сохраняя творческую энергию, а значит, блеск в глазах и расслабленный подбородок, мы отправляемся на поиски второй половинки.

Подходы к поиску:

1. Не искать мужчину! Целенаправленное поведение мужелова страшно понижает ваши шансы и девальвирует вашу личность в глазах мужчины. Причем у особей обоих полов все происходит на подсознательном уровне. У нее в спине появляется не «то» выражение позвоночника, а в глазах — страх. У него — тоже страх, что сейчас заарканят, или снисходительно-вежливое презрение.

2. На вашем лице должна читаться естественная эмпатия. Улыбка, глаза, размещение тела в пространстве подчерки-



вают ваше позитивное отношение к жизни и людям, в том числе и к мужчинам. Мир вам интересен и отвечает тем же.

3. При общении с мужчинами больше спрашивайте о них, чем рассказывайте о себе. Включайте юмор, анекдоты. Если мужчине весело с вами, то он чувствует, что вы «свой парень», и прощает вам наличие ума. Упакуйте ум в юмор, и он станет обаятельным.

4. Дорогими аксессуарами и разговорами о своих успехах вы травмируете хрупкое мужское самосознание. Оно и так еле справляется с безумием Большого хаоса. Если после пяти минут общения мужчина узнал вашу должность, марку машины, привычку отдыхать на Капри — вы ничего не добились, просто испугали. Женщина-игрок ничего мужчине не демонстрирует, она счастлива и самодостаточна без показухи.

Инструменты удержания мужчины при коммуникации:

- Общаться живо, но не слишком активно. Без фанатизма. Больше нажимать на вкусные байки.
- Не всегда стоит сразу подчеркивать ваши достижения. Можно «косить» и под «скромного менеджера среднего звена».
- Поддерживать умную беседу, периодически впадая в короткую поэтическую неадекватность типа: «Ой, что это? Какая птичка!» Но ненадолго, а то решит, что вы городская сумасшедшая или экзальтированная дура. Главное — проявить искорки детской слабости и женской непосредственности. Искорки!. А то как зажжете...
- Быть сексуальной, голос понижее. Но! Не надо становиться жеманной и томной. Плохая игра, слишком откровенная — вы обретете образ хищницы.



- Говорить о себе с мягкой иронией. Отвечать на вопросы просто, но нестандартно, чуть асимметрично. Тогда вы сможете спозиционироваться как-то особенно, вас точно не забудут, а это уже победа, пусть и маленькая.

Спросите, зачем все это? Да затем, что при первой встрече и даже при последующих мужчина пугается сильных женщин. Это не значит, что он слабый или глупый. Он просто консерватор. Его инстинкт хочет удивительного сочетания тихого ума, скромной силы и прекрасной слабости. Подарите ему сей чудесный букет, жалко, что ли? От вас не убудет, зато ему хорошо и вам — в кайф. Игра в шахматы, а не шашки. Мужчин не изменить, значит, надо изменить свое отношение к ним, и они к вам потянутся.

## **Роман начинается и... заканчивается**

Понятно, что самодостаточная женщина справится с ситуацией: он от нее уходит, а она продолжает любить. Мир же шире, чем мужчина. Но все равно — личная драма и депрессия, пусть и намного короче, чем у других. Конечно, лучше бы время переживаний сократить и быстро восстановить энергию, притушенную часто не самым справедливым способом. Я пользовалась очень простыми приемами:

1. Если понимала, что меня уже не любят, несмотря на свои чувства, уходила первая, спровоцировав напоследок скандал. Так как-то проще обеим сторонам. Находится эмоциональный повод хлопнуть дверью. Вам легче, так как никто не успел напоследок вас унижить, а ему легче, так как не надо проявлять инициативу в разрыве отношений.
2. Даже если не успевала и неожиданно оказывалась одна, срочно меняла обстановку и уезжала дней на десять, напри-

мер с подругой. Но не выедала ее печень своими печальями, а веселилась.

3. Один раз про себя высказывала все, что о нем думаю, яростно и долго. Затем говорила себе, что прощаю его и отпускаю из своей души. Прямо так берешь, тянешь... вытаскиваешь и дуешь — пусть летит. Нельзя жить на агрессивной, обидчивой энергии. Она страшно старит, портит кожу, обостряет черты лица, убивает блеск в глазах. Глаза становятся темными и слишком взрослыми. Но моментально эта процедура не поможет, надо еще снять кино...

4. Каждый вечер перед сном, уже лежа в постели, закрывала глаза и прокручивала кадры, отобранные из прошлой жизни, собирая весь мелкий негатив с его стороны. Именно мелочи: громко чихнул, не дал чаевых, храпит, подставил на людях, не защитил от мелкого хамства, чавкал; не отзвонился, когда нужна была помощь; ну и т.д. Мелкого дерьма у любого наберется. И так кадр за кадром. Если раньше вы этот материал пропускали и оправдывали, то теперь надо проделать противоположную работу. И больше не тешить себя надеждами. Но без агрессии. Так, я просто монтировала короткометражное кино или полный метр — зависело от объекта. Эмоции выключала, включала монтаж. От монтажа, кстати, многое зависит. Жизнь выступает режиссером, а человек — автором монтажа, склеивающим кадры на свой лад, для своих целей. Потом я засыпала. И так десять дней. Легче становилось сразу. Через три месяца была почти свободна. Через полгода — совсем. И запомните: чтобы слить говно, все равно придется дернуть за цепочку. Это не я сказала, а отец Малковича, моего любимого голливудского актера. Я даже на эту тему ролик записала в YouTube. Прямо

так и назвала: «Хакамада, мастер-класс “Как слить дерьмо”» (30 секунд). Друзья его назвали «дзен-мастер-классом».

И в заключение, дорогие женщины!

**1. «Женщина-игрок» — чудо! Но надо не наигрывать, а именно играть, талантливо играть в свои мечты: начинать, заканчивать и снова начинать.**

**2. Отталкиваться от того, что вам по душе, быть естественно умной и сексуальной.**

**3. ЖБС — женщина без возраста. В ней всегда сочетаются мудрость и азарт подростка. Она может падать и взлетать в новую жизнь в любом возрасте.**

**4. Мир вокруг вас ровно такой, какая вы есть. Вы, а не мужчина. Творите свою жизнь, и тогда рядом с вами рано или поздно окажется достойный человек.**

**5. Мужчины — не «сво...», они просто другие, и в эпоху Большого хаоса их надо беречь. Вы сильнее, с вас и спрос больше. И это прекрасно! Большому кораблю — большое плавание.**



Глава 8

# ДАО СЧАСТЬЯ





Культуры возникают «с возвышенной бесцельностью, подобно цветам в поле», живут примерно 1000 лет и отцветают в урочный час. Вот кто ушел до нас: ...Китай — культура потока жизни (Дао)...

*Валерия Новодворская<sup>1</sup>*

Культуры, конечно, уходят, но подходы к пониманию жизни остаются и прорастают вновь, если несут универсализм в достижении счастья, так как не зависят от пола, национальности и политического режима. Так, мне кажется, и произошло с учением Лао-цзы, даосизмом. Если отбросить божественную мифологию и разобраться в практических советах Дао, то фактически получаешь мудрость коуча. Не требуется слепой веры, заучивания мантр, аскетизма. Возникает необычное ощущение, что говоришь с приятелем, только более взрослым и опытным. Наткнувшись на тексты Дао совсем недавно, я, к своему удивлению, обнаружила, что мое понимание Счастья и Пути к нему очень близко к учению китайских мудрецов. Я оказалась стихийным даосистом! Улавливая восходящие потоки и отходя от нисходящих, стремлюсь быть в потоке жизни, а не смерти. Прислушиваясь к себе и миру вокруг, пытаюсь двигаться с минимумом движений, спешить медленно. И, как недавно обнару-

---

<sup>1</sup> Новодворская В. Инженер человеческих цивилизаций // The New Times. 2010. 31 мая.

жила, ничего уникального не придумала. И прекрасно! Найти в далеком прошлом единомышленника — большая удача. Вот ею я и хочу поделиться с вами в заключительной главе.

Я давно пришла к убеждению, что счастья в качестве базового настроения, а не коротких вспышек можно достичь, только если вы:

- а) понимаете, что «быть счастливым» — требует терпеливой работы над собой;
- б) эта работа в конечном счете направлена на создание качественной личности.

Подчеркиваю — качественной, так как количество, измеряемое доходами, виллами, яхтами и позицией в рейтингах *Forbes*, не помогает. Что естественно, так как, даже летая на частном самолете или одеваясь от лучших кутюрье, вы желаете базовых «счастьев», ну, например, чтобы вас любили или чтобы ничего не болело, дети были здоровы и т. д. Эпоха *vanity*, то есть бесконечного стремления демонстрировать свою эксклюзивность, конечно, отодвинула простые радости на задний план. Но тоска по ним остается, каким бы дорогушим шампанским ее ни заливали. Конечно, в разном возрасте и при разных характерах счастье воспринимается по-разному, но есть некая единая формула, подходящая для всех случаев, причем в любой стране, на любой исторической сцене. Она проста: «Счастье есть гармония между вами и Большим миром». Искусство быть счастливым — это искусство находить баланс между вашими желаниями и возможностями, ограниченными внешней средой. Действительно, ничего нового, все поразительно просто, но подобная простота стиля жизни, причем не только заученная, но и реализованная, дорогого стоит.

Ну что, попробуем? Начнем с самого элементарного, с «физики».

## Как подружиться со своим организмом

Все мы умрем, но лучше бы естественной смертью и относительно здоровенькими. Так как-то веселее и вам, и вашим близким. Я для себя вывела следующее уравнение здоровья:

здоровье = энергия + удовольствие от жизни.

Одни удивительно энергично предаются простым радостям: выпить, поесть, поспать, физически не напрягаться. Жизнь строится по принципу «все включено», и уж если включено, тогда наотмашь. Каждый раз, отдыхая с ребенком в Турции, я наблюдаю, с каким энтузиазмом наши туристы заглатывают дикое количество еды и выпивки. На подносах еда свалена в кучу, как в мусоросборнике. Смотришь на хозяина подноса и живота, подобного аэростату, и невольно задаешься вопросом: «А почему мужчины не летают?»

А вот вам другая группа товарищей: зануды, подсевшие на здоровый образ жизни. Это мы не едим, то не пьем, объятия с любимым или любимой легко меняем на железные в фитнес-клубе. Да! И еще чистимся, промываем свои кишки дома или по всему миру, в зависимости от толщины кошелька. У одних куча радости, но с одышкой. У других все прекрасно, чисто, аккуратно и правильно, как в больнице, но... скучно. Я пытаюсь найти баланс между крайними точками, то есть *соединить любовь к своим слабостям и здоровый образ жизни, ее качество и удовольствие от нее.*

*Главный принцип:* уважать свой организм, прислушиваться к нему, идти ему навстречу тактично и тонко, помогая получать удовольствие от бытия. Но! Если полностью отдаться требованиям здорового тела, то жизнь станет безмерно скучной, а если плюнуть на тело, отдавшись простым радостям, заскучает тело.

Лучше договориться. Не только душа, но и «физика» требует уважения к себе. Я предлагаю:

1. Любить себя таким, какой вы есть. Любить себя с любым весом, любой фигурой и лицом, в любом возрасте. У нас и так достаточно стрессов, а тут еще ненависть к своей внешности. Как только вы себе сказали: «Урод!», или «Старуха!», или «Толстая свинья!», организм обижается, закрывается броней, откладывает жир, в общем, спасается как может.

2. Возлюбив свою форму, предложить ей слегка усовершенствоваться, но без фанатизма и обид для организма. Для гармонии с душой, а не потому что пролистали глянцевого журнал. Копирование звезд и моделей — неблагодарное дело. У каждого из нас своя жизнь, профессия, генетика. А вот чуть-чуть подсобиться и хорошо себя чувствовать может любой.

3. Не надеяться на помощь со стороны — тренера, массажиста, врача, диетолога, клиники и т. д. Они — дорогие и временные, а вы для себя — явление постоянное. Сбалансированное состояние — не одноразовая акция, а ежедневный стиль жизни. Жить в балансе души и тела становится естественным, как дышать и спать.

4. Помнить, что табу не существует. Нарушать можно все и всегда, но *не часто и не надолго*. И если объедаетесь, или напиваетесь, или пропускаете тренировку, получайте удовольствие. Веселиться и лениться лучше уверенно, тогда и вреда меньше, так как опять же что? Избегаем стресса. Все наши проблемы — в голове. Голова в порядке, и все складывается.

Кстати, насчет головы. Как-то в Будапеште, будучи участником политологической конференции, я решила посетить



знаменитые венгерские бани. Весь город стоит на горячих источниках, поэтому бани — главное развлечение, в том числе в старинных отелях псевдоготического стиля. Не пойти туда, как мне объяснили, означает не почувствовать карпатско-балканской мистики и волшебства чудодейственных вод. Ну как проигнорировать такое! Я взяла с собой помощницу Лену, и мы двинулись в знаменитый старинный отель «Гелерт».

Триллер задался с самого начала. Вместо элегантного лобби спа-отеля перед нами предстало гулкое помещение, похожее скорее на здание вокзала или нашего ЦУМа советских времен. Получив в кассе билетики и пройдя через деревянную будку, мы обнаружили размашистую пустоту, уходящую вверх под купола и в боковые чугунные лестницы, без указателей. Побегав и поаукав без каких-либо результатов, решили спуститься по лестнице с табличкой «WC» и... угадали. Пройдя три пролета вниз в подземелье, мы вдруг увидели слева тяжелую бронзовую дверь высотой метра три-четыре. Я с трудом приоткрыла ее... Зал в сто квадратных метров, белый кафель, вдоль стен — десятки мужских писсуаров, тишина и прохлада. Дверь заскрипела и захлопнулась... Завороженные масштабом увиденного, как под гипнозом, мы двинулись дальше вниз. Наконец лестница закончилась, и перед нами открылось несколько бесконечных коридоров. В тусклом свете ламп поблескивал только... асфальт. Наугад выбрав одно из направлений, поеживаясь от холода подземелья, абсолютно обреченно мы пошли навстречу кошмару. Ни на какие спа-процедуры уже не надеясь. Просто стало любопытно, куда заведет нас средневековая жуть. И наша храбрость была вознаграждена. Вскоре перед нами раскинулся огромный подземный город с мини-автомобилями, лужами, рельсами и вагонетками, снующими полураздетыми людьми, в свете не прикрытых плафонами голых лампочек

больше похожими на привидения. Только вместо домов — облупившиеся деревянные раздевалки с тяжелыми замками. Почему-то в голове пронеслись кадры из фильмов про советские лагеря... Но возвращаться было бы ударом по харизме. Я уперлась, нашла мрачного ключника, разделась и, завернувшись в полотенце, упрямо зашагала по сырому асфальту в направлении, откуда тянуло паром. По пути, кстати, обнаружила несколько выходов на улицу, откуда повеяло морозом, и кучу людей обоего пола в шубах и пальто. Уже ничему не удивляясь, я ускорила шаг, спеша навстречу долгожданному теплу...

И вот наконец-то оно — женское отделение. Готические залы с огромными бассейнами и длинными рядами душевых без дверей. В каждой — ржавые головки, которые, когда из них не лилась вода, напоминали скорее крюки для подвешивания туш в мясных лавках. Но мне было уже все равно. Я забралась в 50-градусную воду и, согревшись, стала наблюдать за окружающими. Женщин оказалось немного и по большей части в возрасте за сорок. Причем те, что помоложе и постройнее, дефилировали из ванн с горячей водой в душ и обратно в купальниках. А женщины постарше и, мягко говоря, нестройные, наоборот, всем демонстрировали складки жира, изуродованные родами и целлюлитом животы, обвисшие груди или гигантское вымя, спокойно разложенное на бортике бассейна.

Мне стало жарко, я двинулась к душевым. И вот тут меня охватила смесь восторга и ужаса. Большинство представительниц местного женского населения мыли огромными мочалками свои интимные места с каким-то остервенелым ожесточением, повернувшись к зрителям передом, широко расставив ноги и похрюкивая от удовольствия. Малодушно отказавшись от душа, я решила окунуться в холодную воду и робко приблизилась к купели, небольшой, типа джакузи. Но поняла,

что и там места для меня нет. В купели сидела, погрузившись по пояс, огромная баба с широким красным лицом. Прикрыв глаза, она черпала ладонями-лопатами ледяную воду и выливала ее себе на голову, проделывая эту процедуру ритмично, в каком-то медитативном экстазе. Женщина загребала воду, наклонялась и выливала ее на себя, утробно ухая. Белые груди, размером с тыкву, уходили на дно и вновь всплывали, как подводные мины. «Ух...х», «Ух...х», «Ух...х». Это протяжное «Ух...» постепенно складывалось в нечеловеческий стон удовольствия моющейся странной плоти. Я зачарованно замерла, постепенно осозная, что пора смываться, а то морок затащит так, что не выскочишь. Взгляд натолкнулся на спасительную дверь. Может быть, это — отдельная кабинка! Скорее туда! Я открыла дверь и проскользнула внутрь. После обилия звуков поразила тишина, окутанная клубами пара. Постепенно он рассеялся, и проступила следующая картина: 15-метровый бассейн, справа на стене шесть огромных крюков, на крюках — цепи, на цепях — резиновые круги для плавания из моего детства. В каждом круге — лицо старухи. Все шесть старух висели, упершись подбородками во внутренний край круга, погрузив тела в воду. Складки кожи обвисли вдоль резины. Глаза закрыты. Шесть чудовищных масок. Вдруг все маски открыли глаза и скосили их влево, уставившись на меня. Остатков воли мне хватило только на то, чтобы прочитать табличку «Вытягивание позвоночника» и быстро ретироваться...

Вы не представляете, как прекрасен солнечный морозный день после помывки в гостях у Дракулы! В тот вечер я заснула абсолютно счастливой. Меня охватило чувство смирения перед неизбежностью тлена всего живого. Телу, как ни стараясь, придет конец. Телесное уродство — предтеча смерти «физики». И не надо напрягаться, главное — быть активным,

остальное — суета и чепуха. Укрепление духа и мыслей в голове — штука более благодарная, чем бесконечная погоня за физическим совершенством. Не догоним, я вам точно говорю, сама видела...

## Качество личности

Нам страшно повезло (рассуждения оптимиста) или, наоборот, не повезло (на взгляд пессимиста) — мы наблюдаем очередную смену эпох. Информационные технологии с космической скоростью меняются и меняют мир, обрушивая бизнесы, еще недавно казавшиеся современными. О нанотехнологиях в медицине и пищевой промышленности рассуждают так, как раньше говорили о бифидобактериях. Нулевые, несшие ценности прагматического успеха, уходят, уступая времени интеллекта и духовных перевоплощений. Известный культуролог Даниил Дондурей утверждает, что главное конкурентное преимущество теперь заключается не в образовании или профессиональном опыте, а в *качестве личности*. Происходит некое закольцовывание трендов: то, от чего отказывались в угоду прогрессу и потреблению, возвращается в качестве единственного ресурса цивилизованного прогресса в совершенствовании жизни на земле. Я абсолютно согласна с тезисом: качество личности обеспечивает качественную жизнь с минимальными материальными и нервными затратами. Энергия — главный источник жизни и показатель того, что ты в полном порядке. Только стихийный приход к подобной бытовой философии помог мне выбраться из патовых ситуаций последних десяти лет. Уйдя из политики, я смогла сформулировать для себя качества, способные ответить любым вызовам будущего. Вот что получилось.



*Качества личности будущего:*

- умение самостоятельно аккумулировать энергию жизни, а не подсасывать ее у других;
- обладание чувственным восприятием мира;
- способность мечтать за пределами возможного и действовать;
- способность генерировать нестандартные идеи;
- способность подсознательно самообучаться, то есть перерабатывать информацию жизненного потока, а не только потока знаний;
- умение привлекать к себе сложных, творческих людей;
- умение брать личную ответственность за проект «Моя жизнь»;
- владение искусством сохранения либидо до конца дней.

Только так, я думаю, можно получать удовольствие от жизни в эпоху перемен, в которой вы поплывете как рыба в воде, а не пойдете топором на дно с компьютером в обнимку.

Конечно, достичь совершенства невозможно, да это и не нужно. Но стремиться к нему, используя простейшие инструменты, — почему бы и нет? Какие инструменты? Ну, например, мои.

## Методы формирования суперличности

### 1. Приобретать гуманитарные знания.

Я пришла к этой идее стихийно, но недавно, прочитав в газете «Ведомости» статью Льва Любимова (зам. научного руководителя Высшей школы экономики) «Духовный локомотив»<sup>1</sup>, с гордостью поняла, что попала в точку. Автор

<sup>1</sup> Любимов Л. Душеведение: духовный локомотив // Ведомости. 2010. 15 июня.



рассуждает о современной технократической составляющей общества потребления. Цитирую: «Инновационные усилия (реальные) наших властей сводятся к “экономзонам”, “технопаркам”, Сколково, к технократическим решениям, которые не связаны с культурным ренессансом... Запад (Восток тоже) осознает, что перевороты в науке, технике, организации готовятся сдвигом в системе ценностей, в духосфере общества... Наш гуманитарный капитал тает, гуманитарный капитал Запада растет, Востока тоже».

Я согласна, страна теряет, но она большая, а мы поменьше, так что можем и не терять духосферу, а наоборот, приобретать и «вкручивать» в карьеру, в стиль жизни, причем не сильно напрягаясь. Например, купить недавно изданный четырехтомник Владимира Набокова или собрать прекрасную коллекцию фильмов Бертолуччи. Купили, принесли, положили перед глазами и начинаем действовать. Книги — во время отпуска или при бессоннице. Кино — в воскресенье с семьей. Питаем воображение, подключившись к розетке под названием «классика», и смешиваем результат с бизнес-карьерой. Получаем фьюжн-маркетинг.

2. Овладеть искусством коммуникации (см. главу «Дао коммуникации»).

3. Сделать размышления в одиночестве еженедельной практикой, наподобие посещения фитнес-клуба.

4. Найти для себя творческое хобби, подчеркиваю — только для себя, а не для общественного признания.

5. Спешить медленно.

6. Не заменять секс работой. Либи́до — источник профессиональной интуиции.

7. Удерживать славу и тусовку на длинном поводке. Приближать на короткое время и только с определенной целью.
8. Выбросить из головы снобизм. В эпоху перемен он не плодотворен.
9. Если все плохо, помогать другим, а не жалеть себя.

Вывод:

- достижение самых высоких стандартов личности зависит от высоты требований, предъявляемых себе, а не окружающему миру.

## Миражи общества потребления

Потребительская эпоха разделила нас, сформировав в одних ненависть к капитализму, в других — узкое сознание, ограниченное кругом партнеров по сословию. Философия новорусского реваншиста убога: я — на вершине и сам создам свой мир равной высоты. Перечисляем:

- друзья: обладатели нужного капитала или нужные чиновники;
- знакомые: или полезные, или раскрученные;
- клиенты: богатые;
- партнеры: крупные;
- рестораны: пафосные;
- район проживания: престижный, пусть и мучительный во всех смыслах — дороги, пробки, цены, экология (Рублевка);
- магазины и вещи: брендовые;
- спутник или спутница: рассматривается как товар, важна стоимость и востребованность на рынке.

На подобной зависимости выстроена вся люкс-экономика. Длина яхт растет вместе с капиталами. Огромные плавучие города мирно бороздят лужи Кот д'Азюра, демонстрируя тщеславие хозяев. При их приближении толпы бабочек с длинными ножками, силиконовыми грудками и губками испытывают оргазм. Новые деньги играют в буржуа, в то время как старые деньги многих поколений, истинные буржуа, ездят в панамках на велосипедах, носят солдатские сапоги «Хантер» (королева Англии, например) и, будучи аристократами духа, держатся подальше от мест, перенасыщенных vanity. Они знают, что большие пузыри, лопаясь, издают неприятные звуки и сильно брызгают.

Вывода не будет, сами выбирайте, что вам нравится. Главное — не перенапрячься, идя к ложным целям. Один мой знакомый, человек творческий, но в силу профессии вращающийся среди очень богатых людей, часто, насмотревшись на их хомы, задает себе вопрос: «Может, я не так живу, если ничего этого у меня нет?» Вот теперь ответьте ему сами, вы же почти прочитали книгу...

А ведь можно и не завидовать, а тем более не испытывать ненависть. При этом успешно себя реализовать, соизмеряясь с собственными критериями.

**Представьте, что вы — потомок русских миллионеров и обладатель их капиталов.**

**Имея мышление «старых денег» в нуворишевской России, подсевшей на потребление, вы, даже при бедной бабушке из коммунальной квартиры, станете счастливым и уверенным в себе аристократом духа.**

## Отпуск

С природой человека не согласуется трудовой график без передышки на многие месяцы, а тем более годы. Животные любят отдыхать, спать и если вкалывают, то ровно столько, чтобы решить свои проблемы. Амбиции высшего разума создали целую индустрию допингов, помогающих обойтись без отдыха. И все впустую. Загнанных лошадей, конечно, не пристреливают, но в конце концов увольняют или бросают. Человек, напившийся энергией Вселенной, восстановивший силы, более интересный субъект бизнеса и объект любви. Нервные, убитые трудоголики скучны и не креативны. Так что отдыхать надо уметь, причем и тогда, когда отпуска нет, и тогда, когда он есть.

## Как организовать отпуск без отпуска

*Принципы:*

1. Помните, что время — относительно, его можно растянуть, а можно сжать. Проскакивая уик-энд на ходу, по инерции, мы сжимаем время выходных. Готовясь к нему и организуя его — растягиваем и превращаем в реальное наслаждение.
2. Представьте, что вы в отпуске, но коротком, поэтому не делайте ничего из того, что делаете в обычные выходные. Переключите сознание на программу «Отпуск без шопинга».
3. Для облегчения перезагрузки вообразите себя иностранцем в городе, который мечтали посетить. Начните рассматривать город глазами, например, парижанина или того, кто вам ближе.

Вооружившись новым настроением, начинаем действовать.

### Шаг № 1

Недаром тусовочный день — четверг. Посетив нужные выставки, приемы, премьеры, в пятницу лучше принять ванну с лавандой и лечь спать хотя бы часов в 12 ночи. Тогда в субботу проснетесь пораньше с ощущением, что весь день впереди. Если же в пятницу загулять, а в субботу прийти в себя к полудню или к обеду, день потерян.

### Шаг № 2

Позаниматься спортом 20–30 минут дома на тренажере, с гантелями, завершив все йогой или простой растяжкой. Если любите, то бег — пару километров по пустым улицам. Далее душ, обливание холодной водой. Одеться удобно, по-туристически, но элегантно и идти на улицу. Захватить фотоаппарат. В ближайшем киоске купить журналы типа *Esquire*, *GQ*, «Афиша». Не надо читать бизнес-издания. У вас отпуск. Можно идти с семьей, если они согласны, а иногда лучше одному, пораньше, пока все спят.

### Шаг № 3

Неторопливо шагаете по тихому городу, прекрасному в своей утренней незащищенности, к ближайшему кафе.

### Шаг № 4

В кафе завтракаете, легко, некалорийно, перелистывая журналы. Просматриваете пару статей обо всем на свете. Ну, например, журнал «Сноб» — о велосипедистах в больших городах. Или переходите к «Афише», выбирая книги, кино, музыку, спектакль или концерт.

### Шаг № 5

Выходите из кафе и идете гулять, выбирая самые красивые места, и фотографируете. Кстати, в дождь фотографии получаются



еще более интересными. Затем заходите в магазин или билетную кассу и покупаете то, что выбрали в «Афише»: книги, компакт-диски, билеты в кино, театр или консерваторию, например, на вечер субботы или на воскресенье. Маршрут лучше проложить заранее, как и подобает профессиональному путешественнику.

### *Шаг № 6*

По пути домой (около полудня) зайдите на рынок и купите свежих овощей, фруктов, рыбу и т. д.

### *Шаг № 7*

Вне зависимости от пола, вернувшись домой, готовите вкусный обед для себя и всей семьи, красиво сервируете стол. Ланч с бокалом любимого вина (не водки!) в выходные прекрасен.

### *Шаг № 8*

После обеда читаете или пересматриваете то, что купили. Может быть, заснете, что тоже прекрасно. Сиеста!

### *Шаг № 9*

В 17.00 — чай, файв о'клок, с семьей, детьми. Если вы один, можно после чая заняться своим хобби (рисуете, выпиливаете, пишете).

### *Шаг № 10*

В 19.00 — по выбору: ужин с друзьями дома или в ресторане, прогулка по вечернему городу, посещение любой площадки, какая пригласится.

### *Шаг № 11*

Если вы один, то, вернувшись, можно, на ночь глядя посмотреть любимый фильм, затем почитать, лежа в постели, книгу и мирно заснуть, вспоминая снимки в вашем фотоаппарате.

### *Шаг № 12*

Воскресенье — приблизительно в том же духе, но вечером лучше пойти в театр, на концерт или на выставку. Поставить точку перед понедельником эффективнее, загрузившись духовностью на всю неделю.

Ну вот и растянулось время. Конечно, не каждый уик-энд, но хотя бы один в месяц, можно превратить в отпуск: в праздник, который всегда с вами.

**Р. S. Я полагаю, мы подразумеваем, что телефон у вас выключен. Последнее даже не обсуждается. А лучше... и телевизор, и компьютер. Для полноты ощущений.**

## **Отпуск настоящий**

Плановый отпуск концептуально подразделяется на две формы. Одна (большая часть) посвящена семье и восстановлению организма. Другая (меньшая) — расширению сознания, укреплению духа, развитию интуиции, энергетической накачке. Назовем последнюю креативным отпуском. Он, в свою очередь, может быть изолированно-медитативным или адреналиновым. В любом случае креативный отпуск лучше проводить с органичными вашему настроению друзьями в минимальном количестве или одному.

*Основной принцип подобных путешествий:*

**идти против сезонных потоков туристов.**

**Летом — в горы, зимой — к морю. Что называется, не толкаться, а углубляться в себя.**

Адреналиновая модель означает испытание себя в познании неизвестного мира. К попытке сломать шею на гидроцикле или водных лыжах, снести голову, напившись до беспамятства

на дискотеке или в ночном клубе, не имеет отношения. В последнем случае преследуется цель отключения, а не расширения сознания. Акт отчаянный и вызывает только сожаление.

Можно двинуться с экспедицией как на север, так и на юг. Я в свое время прошла дикие джунгли острова Борнео в Малайзии, побывала в саванне дельты реки Окаванга, а во время извержения вулкана на далеком острове, нарушив все запреты, забралась ночью на вершину и сделала фотографии.

Энергии и красоты параллельных миров мне до сих пор хватает на то, чтобы оставаться внутренне независимой от унылых штампов, навязанных цивилизацией. Кстати, подобное можно проделать, не выезжая за пределы России: в Горном Алтае, на Камчатке, в Карелии, на Сахалине, в Сибири. Страна — огромная и абсолютно неизведанная. Вопрос не только в том «где?», но и «как?» Лучше подальше в природу и своими ножками или на лошадях. Кстати, автостоп тоже неплохой шанс увидеть мир в формате low budget. Мой брат, японец, будучи студентом, совершил автостопом путешествие по Европе, ночуя часто в пустующих церквях, недостроенных домах, на пляже.

## Посещение городов

Посетив Париж, Лондон или Барселону можно расширить не только знания о другой стране, но и сознание. Принцип тот же: путешествовать в межсезонье и гулять против потока немногочисленных туристов. В Венеции — район Арсенала, Университета. В Париже — больше левый берег, а не правый. Надо просто выучить английский, купить хороший путеводитель и внимательно его изучить. Дальше ножками, а не на такси, и без экскурсовода.

Центры туристических достопримечательностей стоят нашего внимания, но не основного. Главное — бродить, слушать

биение сердца другой культуры. Опять же возникает экономия. Перебросившись парой слов с продавцом сувениров или официантом в маленьком бистро, вы узнаете непафосные ресторанчики, где оседают местные жители. Там всегда вкусно и в разы дешевле. В отличие от туристических едален, где дорого, бестолково и невкусно. К тому же вы не поддадитесь искушению есть суши в Барселоне, спагетти в Париже, рыбу в Стамбуле. Лучше погрузиться в национальную кухню. Правило одно: есть то, что едят в местном климате, в этом городе и в это время года. Здоровее будете и меньше потратите времени на свои фантазии вне меню, чем очень страдают русские туристы. Мы так и норовим попросить на плохом иностранном языке что-нибудь дурацкое, что в нашей голове связалось с посещением ресторана. Один наш знакомый как-то часа полтора добивался в Эмиратах во французском ресторане салата из рукколы. Было очень смешно.

Кстати, удивительное рядом: наш туристический общепит. Приедешь на Волгу, тебе предлагают мороженный сибас из Москвы, в Вологде — испанскую кухню в виде мороженных же осьминогов, зато во Владивостоке — нет осьминогов, хоть тресни. Вот в Татарстане хорошо, аутентично. Чудеса нашей экономики и турбизнеса.

И не забывайте: книги читаем, телефон выключаем, к компьютеру — ни ногой, фотоаппарат с собой и держим паузу в безудержном и бессмысленном общении. Увидите, даже недели креативного отпуска хватит на год.

## Как побеждать депрессию

Самый часто задаваемый вопрос на моих мастер-классах. Правильно спрашивают, так как умные — чувствуют, что я закалена в боях с депрессивными настроениями. Все мое детство



и даже частично юность — один сплошной нудный полудепрессняк как следствие абсолютно заниженной самооценки. Вообще я была нерадостным человеком и научилась позитивному взгляду на жизнь, только пройдя через серьезные испытания. Но и сейчас иногда как нахлынет... Попробуем разобраться, как бороться с депрессией — болезнью умного человека.

Для начала хорошо бы различать депрессию бытовую, вспыхивающую в острой форме наподобие вируса гриппа, и клиническую, когда налицо и на лице — физиологические изменения: бледная кожа, лихорадочно блестят глаза, обостряются черты лица. В этом случае — к врачу, хорошему специалисту, и не сопротивляться.

Но с бытовой депрессией можно и нужно справиться самому. Стоит попробовать два метода, работающих одинаково эффективно:

- 1) выдавливание уныния из себя за счет самопсихотренинга;
- 2) борьба с депрессией в стиле action, то есть идти от противного: сильные движения тогда, когда двигаться нет никаких сил.

## Метод «сам себе психолог»

*Главный принцип* — не бояться депрессивных настроений, спокойно их принимать и даже... в какой-то степени полюбить. Нормальный, думающий, активно продвигающийся человек не может вечно находиться в позитиве. Ощущение одиночества, бесполезности, раздражительной никчемности, равнодушного отношения к вам близких означает только одно: вы выпали из своего восходящего потока и, кувыркаясь, болтаетесь в усталой невесомости. Хотя повод для такого настроения чаще всего появляется где-то во внешнем мире. Невесомость нам неорганична. Опереться не на что, веса не чувствуем, в пространстве не ориентируемся,



становимся неуверенными, и все время чуть-чуть тошнит. Что делать? Найти дно, на которое можно встать, даже если придется спуститься еще ниже. И спускаемся: сбегает на дачу, или проводим уик-энд в городской квартире в одиночестве, или уезжаем, меняя город либо страну. Главное — остаться одному и насладиться своим абсолютным несчастьем. Что значит насладиться несчастьем?! Ну, я думаю, не суетиться, не звонить друзьям, которые как назло заняты именно тогда, когда очень нужны, отключить телефон... Тишина... Пауза... Благословенная тишина и пауза. Пришло время просто побыть в тишине, поговорить с собой. Время перечисления всех бед, поиска новых сил, анализа своих ошибок. А можно проще. Лениво отлежаться, тупо смотря телевизор. Или устроить что-нибудь вроде «пойти на поводу своих “нежеланий”». А позже можно начать творить: пописывать в дневнике, баловаться стихами. Важно пересадить ваши печали на другой носитель, отделаться от них. В какой-то момент организм устанет от меланхолии и захочет жить и радоваться. Вы сразу почувствуете подъем сил и поймете: все, депрессия кончилась.

Я пришла к этому методу самостоятельно, но прекрасно понимаю, что мой рецепт — не для всех. Самоизгнание депрессии — штука, подходящая только для людей:

- а) сильных, то есть привыкших опираться на себя;
- б) понимающих, что причина всего — в человеке, а не за его пределами, а значит, выход из депрессии — наша проблема, и надеяться на чужую помощь бесполезно.

Все перечисленное касается бытовой, но серьезной депрессии: вы потеряли свой жизненный поток.

Но! Бывают просто тяжелые ситуации: увольнение, уход любимого человека, измена или предательство друзей, проигрыш врагам, ну и т. д. Типичная черно-белая жизненная зебра.

В этом случае не надо срочно решать проблему, лучше отвлечься. По мелочам: друзья, мелкий шопинг, спорт, успокаивающие травки и хобби. По-крупному: уехать в путешествие с друзьями, взять паузу и слегка отдышаться. Главное:

**не спешите действовать, для начала смените настроение.**

**Необходимо некоторое время побыть тормозом.**

**См. три мастер-класса в YouTube: «Как слить дерьмо», «Ебс! настроение» и «Тормоз»**

**([http://www.youtube.com/results?search\\_query=hakamada.master](http://www.youtube.com/results?search_query=hakamada.master)).**

## Борьба с депрессией в стиле action

*Главный принцип* — действовать с прямо противоположным знаком. Рисковать, так как ситуация дикая и терять нечего.

Я уже описывала в «Успехе в большом городе» один из моих обломов. Проигрыш выборов, тяжелое заболевание дочери. Решение: участвовать в президентских выборах, несмотря на то, что Маша в больнице на грани жизни и смерти. И мы победили — вместе с мужем, друзьями и врачами. Но первый шаг был наш с мужем. Мы решили таким способом выйти из глубокой депрессии, чтобы спасти дочь...

## Стрессоустойчивость: как накачать защиту

От депрессии мы переходили к проблемам стрессоустойчивости. Время стрессов требует формирования защиты. Причем, однажды накачав мышцу устойчивости, необходимо постоянно поддерживать форму, а то сдуется, и вас опять начнет пробивать мелочь.

Итак, как накачать стрессоустойчивый мышечный щит? Фактически я уже об этом написала, просто напоминаю:

- повышайте самооценку, любя себя больше, чем карьеру, семью, Родину;
- никому ничего не доказывайте. Докажите себе, что вы умеете быть счастливым;
- вместо двух ног отрастите дополнительные, в виде ваших увлечений и мечт. Лучше быть сороконожкой, чем скучным двуногим. Хотя многовато. Четырех ног вполне хватает для устойчивости. Вспомним, что у танцующего бога Шивы — четыре ноги и четыре руки;
- найдите для себя Бога. Атеисту трудно сопротивляться негативной суете;
- если кто-то достал, запихните его в стеклянную банку и продолжайте общаться, установив барьер в виде вежливого равнодушия или посредника;
- на ночь принимайте ванну и сливайте негатив в прямом смысле слова в дырочку;
- относитесь к себе с ИРОНИЕЙ, но не показушной, а реальной;
- применяйте айкидо в ответ на агрессию;
- если совсем пробило, все запишите на бумагу и сожгите. Поиграйте в мистику, иногда помогает.

**Болезнь и смерть близких — действительно трагедия.**

**Остальное — чепуха. Быть счастливым легко, просто не надо бояться жизни.**

## **Как начать жить с чистого листа и не вляпаться**

Вы прочитали уже почти всю книгу и, надеюсь, поняли, что брать схемы и формально их выполнять — школьное упражнение. Так свою композицию не сыграешь. Умер заранее

и не ожил, вышел из суеты и никуда не вошел, отзеркаливал всех и потерял себя. Так дело не пойдет. Творческий подход нужен не только в работе, но и в проекте «счастье». В счастье фундамент — умение начинать жизнь заново в любом возрасте и состоянии, независимо от обстоятельств. Чтобы уйти от схем, давайте разберемся в типах людей:

- 1) авантюристы;
- 2) инфантилы;
- 3) мечтатели;
- 4) неуверенные.

Главное — понять, к какой группе вы относитесь, и убрать то, что вам мешает. Авантюристу — умерить рискованность и понять, что жизнь не меняют просто так, а только вслед за новой мечтой. Инфантилу — перестать перекладывать ответственность на других, мечтателям — начать наконец действовать, неуверенным — поднять самооценку. И все! Дальше см. главы «Дао успеха» и «Дао лидерства». Помните:

**Перемены — единственное, что постоянно.**

## Путешествие дилетанта

Пресловутые 1990-е годы не обругали только ленивые, обзывая их временем дилетантов и авантюристов. И забывая, что сегодняшняя, состоящая из профессионалов бизнес-элиты появилась только благодаря тем самым воинствующим романтикам и энтузиастам.

На сломе эпох дилетантизм обладал огромными преимуществами:

- дилетант не ведает страха, так как не знает о предстоящих трудностях;

- душа дилетанта шире, чем вознаграждение, он готов работать за идею;
- дилетант свободен от предрассудков и накопленных стереотипов, он креативен и неожиданен в своих решениях;
- дилетант пассионарен и полон энтузиазма. Уже упомянутый Мацусита указывает: 99% успеха обеспечивается энтузиазмом и только 1% успеха с ним не связан;
- дилетант готов к риску — естественному и единственному способу достичь успеха.

Но время меняется. Дилетант умирает или не умирает? Дилетантизм умер или да здравствует дилетантизм? Ну конечно, да здравствует, но нужно вовремя перейти в профессионализм. Главное — не бояться начинать, быстро самообучаться, развивать интуицию, подкрепляя ее формальными знаниями в режиме нон-стоп.

Как начать новую деятельность и перейти к профессионализму?

Этап I — держать паузу и искать мечту, вдохновение, то есть новый поток энергии.

Этап II — внедряться в среду профессионалов через друзей, тусовку или другими методами.

Этап III — читать профессиональные книги.

Этап IV — организовать процесс и реализовать проект (любой, от снятия фильма до создания бизнеса), не жадничая. Деньги — потом.

**Мацусита: «Хорошие времена — это хорошо, плохие — еще лучше». Всегда есть шанс, главное — мечтать и действовать.**



## «Дзен GPS» — следуй за своим счастьем (вместо заключения)

В одном из номеров «Сноба» была напечатана странная головоломка: «Дзен GPS — стремясь к цели, ты уходишь от нее, преграда — это путь. Следуй за счастьем». Но если призадуматься, то, оказывается, противоречия в этой фразе нет. Ложная цель мешает счастью, путь к ней — мешает быть счастливым. Очень важно соотнести цель со своей душой и устремлениями. Чтобы путь к цели стал легким, почти неощутимым, лучше вначале найти дорогу к себе, к собственному совершенству, и цель возникнет сама по себе, и путь станет уже не нужен. Вы просто будете жить, двигаясь к счастью, к гармонии и примирению.

Вы не пугайтесь, я не впала в мессианство. Просто расшифровала мудреную, но справедливую чужую мысль. Мне кажется, получилось. Работает. В моей жизни точно.

Тринадцать лет в политике — тринадцать лет движения к цели и к себе. А потом мы разошлись — политика и я. И счастье наступило, когда я отказалась от убивающей меня цели и от пути к ней. И нашла новую цель — помогать вам, и путь исчез. Стало легко и интересно. Вроде просто, но пришлось опять поработать, покопаться в себе. А политика не ушла, помогает до сих пор, опыт огромный, есть что передать. Вот все и срослось.

**Напоминаю!**

**Быть счастливым — обрести самого себя,  
услышать свою мелодию и сыграть  
ее максимально совершенно.**

И вот еще. Я собственными ушами услышала от Далай-ламы такое высказывание: «Как бы удобно ни сели, нога затечет. Надо

поменять положение». Я думаю, так и в жизни. Перемены — прекрасны, иначе вы затекаете, немеют конечности и душа. Меняйте положение. Это так естественно. Неестественно как раз застывать в жизни, подобно мухе в густом меде. Нет ничего постоянного, невозможно полностью опереться на опыт прошлого и угадать будущее. Ловите дыхание настоящего и получайте удовольствие. Главное — меняйте положение, пробуйте и ничего не бойтесь. С таким настроением можно не только слоника продать, но и горы свернуть.

Ну, что? Все. Пока-пока.

19 июня 2010 года

## ОБ АВТОРЕ

**Ирина Хакамада** — известный публичный политик, имеющий большой опыт работы во власти. Кандидат экономических наук. Трижды избиралась в Государственную думу. Являлась заместителем председателя Госдумы. Возглавляла Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства. В 2004 году выдвинула свою кандидатуру на выборы Президента Российской Федерации. Журнал *Time* назвал ее политиком XXI века и включил в число 100 известнейших женщин мира. В 2005 году номинировалась на Нобелевскую премию мира.

В политике она добилась всего, но, разочаровавшись в политических реалиях, ушла, не став жертвовать своей принципиальностью. В настоящее время читает мастер-классы. Общественный деятель, писатель. Выпустила книги «Sex в большой политике», «Любовь, вне игры», «Success (успех) в большом городе». Ведет теле- и радиопрограммы.

**Хакамада Ирина**

# **ДАО ЖИЗНИ**

## **Мастер-класс**

### **от убежденного индивидуалиста**

Руководитель проекта *А. Деркач*  
Координатор проекта со стороны автора *К. Лазарев*  
Технический редактор *Н. Лисицына*  
Компьютерная верстка *А. Фоминов, М. Поташкин*  
Корректор *Е. Аксенова*  
Художник обложки *С. Прокофьева*  
Фотография на лицевой обложке *Lady Zabiyaка*  
(Проект «20», продюсер *Анна Комм*)

Подписано в печать 03.03.2014. Формат 60×90 1/16.  
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.  
Объем 13 печ. л. Тираж 6000 экз. Заказ № 8095/14.

ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР»  
123060, Москва, а/я 28  
Тел. (495) 980-53-54  
[www.alpinabook.ru](http://www.alpinabook.ru)  
e-mail: [info@alpinabook.ru](mailto:info@alpinabook.ru)

Знак информационной продукции  
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)



Отпечатано в соответствии  
с предоставленными материалами  
в ООО «ИПК Парето-Принт», 170546, Тверская область,  
Промышленная зона Боровлево-1, комплекс № 3А,  
[www.pareto-print.ru](http://www.pareto-print.ru)

## Стратегия жизни

Клейтон Кристенсен, Джеймс Оллворт, Карен Диллон,  
пер. с англ., 2013, 242 с.

Почему так часто погоня за должностями и зарплатами не приносит счастья? Почему близкие не понимают нас? Почему цели, к которым мы стремимся, часто не приносят ничего, кроме разочарования? Эти и многие другие вопросы возникли у гуру менеджмента Клейтона Кристенсена после нескольких встреч выпускников Гарвардской школы бизнеса. Он обнаружил, что за внешними атрибутами успеха большинство его коллег глубоко несчастны. Но почему же эти умные люди, разрабатывающие стратегии огромных корпораций, не справились со стратегией своей жизни?

Вместо того чтобы давать готовые советы, Кристенсен предлагает нам использовать известные теории менеджмента, которые очень просто спроецировать на свою жизнь. На примере известных компаний показано, какие ошибки мы совершаем, неправильно распределяя свои ресурсы. Почему желание заработать деньги, чтобы обеспечить свою семью в ущерб своим потребностям, обычно приводит к потере себя. Почему, только жертвуя своими интересами, можно быть счастливым в браке. Почему нельзя отдавать воспитание своих детей на «аутсорсинг» и предлагать им готовые решения. В книге рассмотрены все стороны жизни, от которых зависит наше счастье.

## Харизма

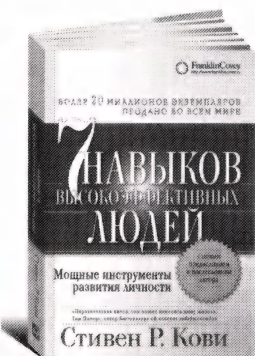
Как влиять, убеждать и вдохновлять

Оливия Фокс Кабейн, пер. с англ., 2-е изд., 2014, 307 с.

В переводе с греческого слово «харизма» означает «дар богов». Многие считают, что это врожденное качество, и воспринимают харизматичную личность чуть ли не как сверхчеловека. Автор этой книги, коуч-консультант, приглашенный лектор Стэнфордского, Йельского и Гарвардского университетов, спорит с общепринятым мнением и, более того, берется доказать, что харизма — это набор социальных навыков, которые можно развить с помощью методик и упражнений. По ее мнению, харизматичной личностью может стать любой. Разумеется, если захочет и приложит к этому силы. Автор считает, что, будь харизма врожденным качеством, люди на протяжении всей жизни постоянно очаровывали и вдохновляли бы окружающих. Но это не так — достаточно сравнить записи ранних выступлений Стива Джобса с его последними обращениями к публике.

Следуя умным, глубоким и порой необычным советам автора, нужно помнить, что научиться можно многому, но собственные харизматичной личности тепло и неподдельный интерес к собеседнику должны быть присущи вам всегда и идти изнутри.



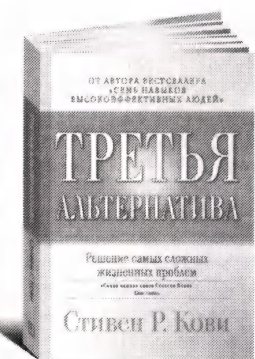


## Семь навыков высокоэффективных людей Мощные инструменты развития личности

Стивен Р. Кови, пер. с англ., 9-е изд., 2014, 374 с.

Эта книга — мировой супербестселлер, работа № 1 по теме личностного роста. Она оказала большое влияние на жизни миллионов людей во всем мире, включая Билла Клинтона, Ларри Кинга и Стивена Форбса. Половина крупнейших мировых корпораций, входящих в рейтинг Fortune 500, посчитали своим долгом ознакомить своих сотрудников с философией эффективности, изложенной в «Семи навыках».

О чем эта книга? Во-первых, эта книга излагает системный подход к определению жизненных целей, приоритетов человека. Во-вторых, книга показывает, как достигать этих целей. И в-третьих, книга показывает, как каждый человек может стать лучше. Причем речь идет не об изменении имиджа, а о настоящих изменениях, самосовершенствовании по сути. Книга не дает простых решений и не обещает мгновенных чудес. Любые позитивные изменения требуют времени, работы и упорства.



## Третья альтернатива Решение самых сложных жизненных проблем

Стивен Р. Кови, пер. с англ., 2013, 461 с.

Многие из нас в спорных ситуациях привыкли мыслить меж двух альтернатив: если я выиграю, ты проиграешь, и наоборот. Стивен Кови предлагает Третью альтернативу — революционный подход к урегулированию конфликтов, основанный на синергии. Как сплав прочнее каждого из составляющих его металлов, так и синергия — не компромисс, а нечто новое, соединение таланта и творческих способностей противоборствующих сторон, благодаря чему принятое ими креативное решение превосходит те, что каждая из них предлагала по отдельности. Автор приводит убедительные примеры из самых разных сфер жизни — политики, здравоохранения, образования, семьи, показывая, как выстраивать прочные отношения с самыми разными партнерами. Причем среди его героев нет ни одной знаменитости с огромными деньгами и властью. Все они — обычные люди, успешно применяющие этот высший принцип для решения своих проблем. Третья альтернатива открывает радикально новый и творческий стиль мышления, позволяющий подняться и над конфликтами, и над компромиссами.

# ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ИЗДАТЕЛЬСТВА

# alpinabook.ru

## **АССОРТИМЕНТ:**

самый качественный в сегменте  
деловой литературы.

**Заходите, мы ценим  
наших клиентов!**

## **КАЧЕСТВО И СЕРВИС:**

отвечаем за качество,  
даем гарантии.

## **ДОСТАВКА:**

вовремя и в любую  
точку мира.

## **ЦЕНЫ:**

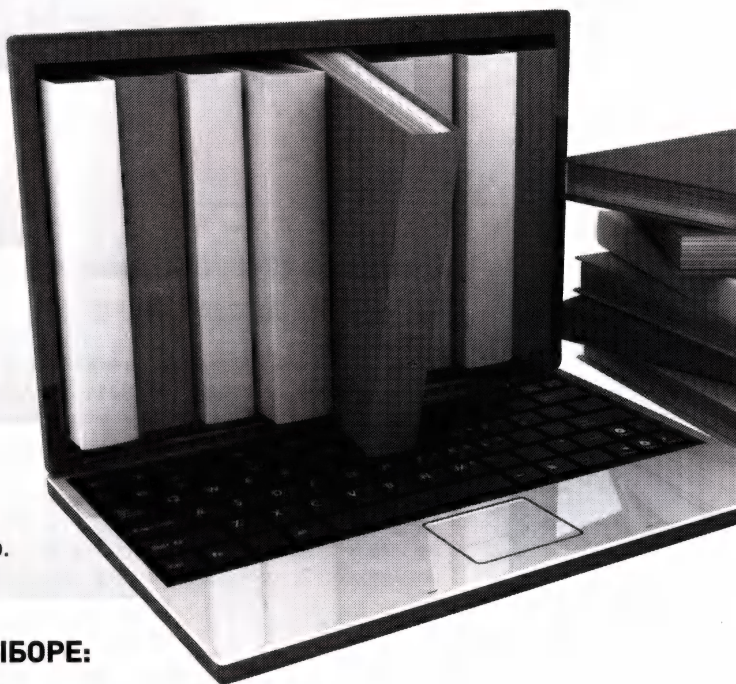
издательские –  
ничего лишнего.

## **СКИДКИ:**

быть постоянным  
клиентом выгодно.

## **ПОМОЩЬ В ВЫБОРЕ:**

прочитали сами –  
поделимся знаниями с вами.

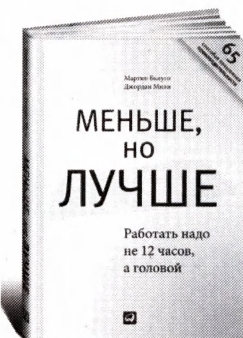


**+7 (495) 980 80 77**  
**shop@alpinabook.ru**



**альпина**  
ПАБЛИШЕР

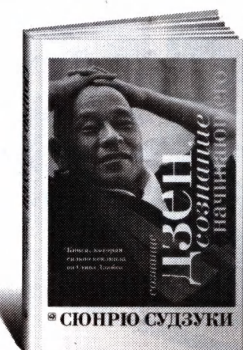




## Меньше, но лучше Работать надо не 12 часов, а головой

Мартин Бьяуго, Джордан Милн,  
пер. с англ., 2-е изд., 2014, 243 с.

«Работать надо не 12 часов, а головой» — сложно не согласиться с этой фразой Стива Джобса. Всем бы хотелось работать меньше, а получать столько же, и даже больше. Но как победить бесконечные перегрузки и 12-часовой рабочий день? Авторы книги Мартин Бьяуго и Джордан Милн — создатели супер-успешной компании Rainmaking и десятка удачных стартапов — нашли ответ на вопрос, как преуспеть в бизнесе, не подвергая риску здоровье и не жертвуя личной жизнью. Следуя советам авторов, вы научитесь жить полноценно и гармонично, одновременно открывая новые рубежи в управлении компанией и существенно повышая личную эффективность.



## Сознание дзен, сознание начинающего

Сюнрю Судзуки, пер. с англ., 2-е изд., 2014, 162 с.

«Сознание дзен, сознание начинающего» выдержало уже 40 переизданий и по праву принадлежит к числу классических современных работ по практике медитации дзен. Вы узнаете не столько о том, как правильно заниматься практикой дзен, сколько о том, как правильно понимать свою жизнь и жить в этом мире. Даже тем, кто не собирается заниматься практикой дзен, взгляды Сюнрю Судзуки помогут по-новому взглянуть на мир и самих себя. Ведь у сознания начинающего много возможностей; у сознания знатока — лишь несколько.

THE WORLD LIBRARY



2 100200 175725



**Ирина Хакамада** — известный публичный политик, имеющий большой опыт работы во власти. Журнал *Time* назвал ее политиком XXI в. и включил в число 100 известнейших женщин мира. В 2005 г. номинировалась на Нобелевскую премию мира.

В настоящее время читает мастер-классы. Общественный деятель, писатель. Выпустила книги «Sex в большой политике», «Любовь, вне игры», «Success (успех) в большом городе», «В предвкушении себя: От имиджу к стилю». Ведет теле- и радиопрограммы.

ISBN 978-5-9614-4738-5



9 785961 447385

ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР»

заказ книг (495) 980-80-77

и на сайте [www.alpinabook.ru](http://www.alpinabook.ru)



**Мне нравится**

[www.facebook.com/alpinabook](https://www.facebook.com/alpinabook)



приложение  
**Бизнес-книги**  
в App Store  
и Google Play





# НИЖНИЙ ЖИВОН ОТВАЖИ ИЛИ



ИПРИМА  
ХАКАМА